INTERNATIONALLY BESTSELLING AUTHOR



THINK LIKE A PSYCHOLOGIST

فكر كأنك طبيب نفسي

باتريك كينغ

ترجمة
مروة مدين

كيف تحلل **العواطف**، وتقرأ **لغة الجسد والسلوك**، وتفهم **دوافع** و**أفكار** الأخرين؟

دار دَوِّن

باتريك كينغ: فكر كأنك طبيب نفسي، كتاب
الطبعة العربية الأولى: يناير ٢٠٢٣
رقم الإيداع: 25367 /2022 - الترقيم الدولي: 5 - 329 - 806 - 977 - 978

عضو اتحاد الناشرين المصريين.
عضو اتحاد الناشرين العرب.
القاهرة - مصر
Mob +2 - 01020220053
info@dardawen.com
www.Dardawen.com



Think Like a Psychologist

How to Analyze Emotions, Read Body Language and Behavior, Understand Motivations, and Decipher Intentions

Patrick King



تمّ تجهيز هذه النسخة بواسطة:

أشرف غالب



الفصل الأول

تحليل الأشخاص

تاريخ مختصر للتحليل (النفسي)

«وما هو شعورك حيال ذلك الأمر؟»

تُعبِّر هذه العبارة عن الصورة النمطية لمفهومنا عن طبيعة عمل الأطباء النفسيين، إنهم يسألون، ويحاولون تشجيعك لكي تتحدث عن نفسك؛ بل إنهم يسترخون في مقاعدهم ثم يجيبونك بمزيد من الأسئلة.

لا شك أن الفَهْم العميق لتاريخ حياة الأشخاص وتَجَارِبهم الحياتية وعواطفهم سيمكّنِك من تحليل شخصياتهم وقراءتها. فلو أنك سألت أحدهم عن والديه وعن نشأته وعلاقاته السابقة وعن مدى ارتياحه في وظيفته، واستغرقت المقابلة مدة ساعتين، وسألته أسئلة استكشافية، تتراوح بين الحديث العادي وتصل ربما إلى حد الاستجواب، سيكون بإمكانك عندها- وأنت مسلح بشيء من البصيرة ومن علم النفس- أن تضع فرضية منطقية عن الكيفية التي يتعامل بها هذا الشخص مع مشاكله، أو كيف يمكن لرؤيته للعالَم أن تنحرف فتأخذ شكلًا معينًا آخر.

بعبارة أخرى، هذا الفَهْم العميق من شأنه أن يحقق لك هدفك، ألا وهو: أن تقرأ الأشخاص.

ولكن في الوقت نفسه، لو أنا هدفنا هو فهم الأشخاص، وتحليل شخصياتهم «في غمضة عين»، أو «من النظرة الأولى»، أو «بمجرد الملاحظة»، فلن يكون ذلك من خلال أي شيء مما سبق. مع أن هدفنا في الأساس حينما نتحدث عن التحليل النفسي للناس هو أن نتمكن من القيام بهذا التحليل بأسرع ما يمكن، وذلك لأسباب متنوعة.

فنحن نريد أن نفهم الناس قبل حتى أن يتفوهوا بكلمة. نريد أن نفهم دوافعهم. نريد أن نحمي أنفسنا. نريد أن نُنشئ صلة بهم ونتواصل معهم بشكل أفضل. نريد أن نكون أكثر ذكاءً عاطفيًّا. نريد أن نصنّف الناس حتى يمكننا التعامل معهم بطريقة أنسب. نريد أن نعرف كيف نكون أكثر جاذبية لهم، سواء من الناحية الرومانسية أو غيرها. نريد أن نعرف إذا ما كانوا كاذبين أم لا، أو ما هي حقيقة عواطفهم، وإذا ما كانت كلماتهم الظاهرة تخبرنا بعكس ما يُخفون. لكل منا إذن أسبابه المختلفة التي تجعله في حاجة إلى تحليل الأشخاص بسرعة البرق.

كما أن من أهم فوائد البحث في شخصيات الآخرين، أن نتعرف على أنفسنا بشكل أفضل. فعدم فَهْمك لنفسك يعني أنك لن تعرف السبب وراء تصرفاتك. وقد لا تستطيع أن تعرف السبب الذي أوصلك إلى ما أنت عليه الآن. والأهم، أنك لن تتمكن من حل شفرة احتياجاتك ورغباتك أنت شخصيًّا في مختلف مواقف الحياة. وإذا لم تفهم نفسك، فستكون كمن يترك نفسه تنطلق مُحلِّقَة هكذا

في الفضاء كل يوم على سجيتها من دون مبادئ تحكمها.

خذ هذا المثال البسيط من الحياة اليومية، والذي يمكنه أن يوضح أهمية أن يكون لدى المرء وعي أعلى بذاته. تصور مثلًا أن رجلًا يعرف عن نفسه أنه انطوائي introvert. ستجد أنه يفضل الخروج في نزهات في الطبيعة بمفرده. أو ستراه في صالة التدريبات الرياضية (الجيم) وقد وضع سماعات الرأس على أذنيه ليحافظ على وحدته. كما سيقضي أوقاتًا طويلة يتجنب الناس من حوله، وهو مُدرك تمامًا لما يفعل. سيستخدم تدريباته الرياضية كفرصة لشحن ذاته من العالم الخارجي، ولاستجماع نفسه.

أما لو كان الشخص اجتماعيًّا extrovert فسيفضل الاشتراك في دروس للاستعداد لسباق الدراجات، أو ممارسة التمارين الرياضية مع بعض أصدقائه في حديقة عامة بالجوار. سيسعى لإضفاء عنصر اجتماعي لمعظم أنشطته اليومية؛ لأن هذا هو ما يُشعره بالرضا عن نفسه ويجعله مُفْعَمًا بالطاقة.

يعرف كل من هذين الرجلين ماذا يريد؛ وذلك لأن كل منهما يفهم شخصيته؛ ومن ثم، يضع كل منهما نفسه في المواقف التي يعرف أنها الأفضل بالنسبة له، وإلا لوقع ضحية يوميًّا للتدمير الذاتي.

فلو أن الشخص الانطوائي لم يعرف ما الذي يُفقده أعصابه، لأصيب بنوبات من الاضطراب إذا ما اشترك

في فصول للتمارين الشاقَّة عالية الجهد. ولو أن الشخص الاجتماعي قرر الخروج في نزهة انفرادية لمدة خمس ساعات، يمشى في الغابات وحده، لأصابه الضَّجَر الشديد.

أنْ تعرف نفسك، وتعيَ ذاتك فإن هذا يجعلك أقدر على اتخاذ المزيد من القرارات الواعية والصحيحة بالنسبة لك. فكلما عَرَفْت أكثر، سيطرت على هُويتك وهدفك أكثر. ولو اعتبرنا أن هذه فائدة جانبية لِفَهْم كيفية تحليل الأشخاص بشكل أفضل، فيالها من فائدة عظيمة تلك!

فقد قال العالِم الفَذُّ ألبرت أينشتاين ذات يوم: لو أن أمامي ساعة واحدة لحل مسألة ما، لقضيت ٥٥ دقيقة في التفكير في المسألة، وخمس دقائق في التفكير في حلها.

وكما هي الحال في مثالنا البليغ عن الرجل الذي اختار النشاط الأنسب له، لو أننا فهمنا المتغيرات التي نعمل في ظلها، والتي يعمل الآخرون أيضًا في ظلها كالقيم، ووجهات النظر، والْهُوِيَّات، والشخصية بشكل عام - وهذا على سبيل المثال لا الحصر- حينها سيسير كل شيء بانْسِيَابِيَّة.

لا شك أن تحليل الشخصيات مهارة يمكن تطبيقها بمختلف الطرق، ولكن ليس بالضرورة من خلال توجيه أسئلة استكشافية كالأخصائي النفسي، أو ملاحظة لُغَة الجسد وإشاراته، كما يفعل محقق مكتب التحقيقات الفيدرالي، وإن كنا سنتناول كل تلك الوسائل بعمق أكبر

فيما بعد.

هناك عدة زوايا تسهم في رؤية الشخص بشكل شامل، ولن نصل إلى مستوى الدقة المطلوبة في ذلك إلا من خلال أخذ هذه الزوايا كَافَّة في الاعتبار، ولهذا السبب سيفيدنا أن نستهل رحلتنا من حيث كانت البداية، أي من حيث كان الناس قديمًا يرون الْهُوِيَّة والشخصية. وسيجعلك هذا ترى هذا بشكل عام الكيفية التي يجب أن تفكر بها في سلوك الأشخاص، ودوافع ذلك السلوك.

على سبيل المثال، عندما تسعى لقراءة شخصية أحدهم وتحليلها، فهل يتعين عليك البحث في طباعه الموروثة أم في بيئته؟ هل هي مكتسبة أم أنها جزء من فطرته التي كبر عليها؟ هل نحن عبيد لجيناتنا (تركيبتنا الوراثية) ومقدر علينا أن نكون كأبوينا؟

ترى هل نستطيع أن نجد إجابة لذلك الجدل الذي استمر طويلًا، وكان محل دراسة أخصائيي النفس والعلماء والفلاسفة لعقود من الزمان؟ هيا بنا نستهل رحلتنا إذن..

تاريخ مختصر للتحليل النفسي

من المفيد أن نبدأ من المنظور التاريخي؛ لكي نفهم كيف وصلنا إلى التناول المعاصر للشخصية والْهُوِيَّة والذي يعرِّفنا بكيفية التحليل النفسي.

ليس من الغريب أن تخرج واحدة من أقدم النظريات في هذا المجال من فلاسفة الحقبة الْإِغْرِيقِيَّة القديمة.

فقد وضع الْإِغْرِيقُ في البداية نظرية تقول بأنه يمكن للمرء أن يصنِّف الشخصيات من خلال الأخلاط أو الأمزجة humors. وهو ما كان يطلق عليه مذهب الأخلاط (1) أو الأمزجة Humorism.

كان أبوقراط (٤٦٠- ٣٧٠ قبل الميلاد) الذي يعد واحدًا من الآباء المؤسسين لعلم الطب في الغرب، هو أول من وضع نظرية الأخلاط وعرَّفها كنظرية طبية. حيث رأى أبوقراط أن مِزاج الشخص وعواطفه تتكون من فائض أربعة سوائل معينة موجودة في الجسم: الصفراء، والسوداء، والدم، والبلغم؛ ومن ثم تتحدد شخصية الشخص وسماته وأمزجته العامة بناءً على اختلاف نسبة هذه السوائل وكِمّيتها في جسمه.

ثم تابع جالينوس الموضوع (١٢٩ م- ٢٠٠م) في بحثه العلمي المسمى «الأمزجة» De Temperamentis، حيث درس التصنيف النوعي لهذه الأمزجة وطوَّره، وكان عازمًا على العثور على الأسباب الفسيولوجية (الوظيفية) الكامنة وراء سلوك الأشخاص.

صنَّف جالينوس سلوك الأفراد إلى خصائص ثنائية الطبيعة أو مزدوجة، وهي: ساخنة أو باردة، وجافَّة أو رَطْبَة؛ وذلك بناءً على العناصر الأساسية الأربعة المكوِّنة للطبيعة، وهي: الهواء، والتراب، والرياح، والماء. ورأى جالينوس أن التوازن بين هذه الخصائص أمر قابل

للتحقق، وعمل على إثبات أن هذا هو ما يسمى بالشخصية المثالية. وكانت نظرية جالينوس عن الشخصية المثالية بأنها تلك التي تتألف من توازن كلي بين الخصائص الساخنة أو الباردة وبين الجافَّة أو الرَّطْبَة.

ولكن مع الوقت، ومع إدراكه أنه من المستبعد أن يتسم معظم أفراد المجتمع بهذا النوع من التوازن، قام بتصنيف أربعة أمزجة جَوْهَرِيَّة:

الغضوب، والسوداوي، والدموي، والبلغمي (2).

وقد سميت هذه الأمزجة على الترتيب بناءً على الأخلاط الجسدية التي أشار إليها أبوقراط. عندما تُفرَز تلك الأخلاط في الجسم فإن هذا من شأنه أن ينشئ اختلالًا في التوازن بين الخصائص الثنائية الطبيعيَّة.

الصفراء (Yellow Bile) (3): المزاج الغضوب (Choleric Temperament). يتسم هذا الشخص بكونه واثقًا، وطموحًا، ومستبدًا، ومُتَّقِدًا في عاطفته. وتميل هذه الشخصية قويةُ العزيمة إلى أن تكون اجتماعية أكثر منها انطِوَائِيَّة.

السوداء (Black Bile) (4): المزاج السوداوي (Melancholic Temperament). تتسم الشخصيات السوداوية بكونها متحفظة، وكثيرة التفكير. يمكنها أن تكون متقلبة المزاج وتنتظر دائمًا تحقيق مستوى عالٍ من الكمال. ويفضل أصحاب هذه الشخصية أيضًا قضاء الوقت

بمفردهم. كما أنهم يتسمون بالحرص عند اتخاذهم القرار.

الدم (Blood): المزاج الدموي (Snaguine Temperament). وهل تحلو مناسبة اجتماعية إلا بتلك الكائنات الاجتماعية المتقافزة كالفراشات! هذه الشخصيات «تحيا وتنتعش بالناس»، وهم من النوع خالي البال. وفي الوقت نفسه يمكن لهذا النوع أن يجهد نفسه إلى حد الاحتراق والْفَوْضَوِيَّة.

البلغم (Phlegm): المزاج البلغمي (Phlegmatic Temperament). من أدق ما يمكن أن نصف به هذا النوع من الشخصيات هو الإخلاص والاستمرارية. فهم هادئون ومستقرون، وهو ما يفضله الآخرون للحفاظ على توازن علاقاتهم. وقد يراهم البعض على أنهم خاضعون بسبب سلوكهم الواثق في غيرهم بشكل مبالغ فيه.

سيجد كثير من الناس في أنفسهم بعضًا من هذه الأمزجة، إن لم يكن منها كلها. فهناك بعض الأيام والمواقف التي يمر بها المرء، فتجعله في لحظة ما يتصرف طِبْقًا لواحد أو أكثر من هذه الأمزجة. لكن بشكل عام، سيكون هناك مزاج واحد هو الطاغي باستمرار على باقي الأمزجة. وعمومًا فإن مذهب الأخلاط أو الأمزجة يتمحور بشكل كبير حول تفرد كل إنسان بتركيبة مختلفة خاصة به. تمامًا كوصفة الطعام التقليدية التي يغير فيها البعض مكونًا هنا ومكونًا هناك، فيضيف بذلك لها لمسته الخاصة ومذاقه المتفرد.

إلا أن مذهب الأخلاط لم يفسر الأسباب وراء كون شخصية شخص ما بالشكل المعين الذي هي عليه. قد تتراكم الأخلاط المتباينة بكميات مختلفة في الأشخاص، ولكن ما السبب وراء ذلك أصلًا؟ أهو أمر طبيعي بالفطرة أم هي لعنة تحل علينا؟!

وهذا ما نحاول القيام به من خلال هذا الكتاب، إذ يمكنك من خلال الأخلاط ملاحظة شخص ما، ثم تصنيف تركيبته من الأمزجة. ونحاول نحن بالمثل جمع المعلومات حول الأشخاص من خلال الملاحظة، ومن ثم الوصول إلى استنتاجات بخصوص شخصياتهم، وميولهم، وخصائصهم. قد لا تكون نظرية الأمزجة مفيدة في العصر الحديث، ولكنها تُظهر اهتمامًا بالغًا بالْهُوِيَّة الذاتية وبتحليل الأشخاص الآخرين أيضًا.

ولنسرِّع عجلة الزمن قليلًا، ونقفز بضعة أعوام لنجد العالم النمساوي الشهير سيجموند فرويد (١٨٥٦- ١٩٣٩) وقد جاء بطريقة خاصة لوصف الشخصية والْهُوِيَّة. ربما كان أفضل نموذج معروف للشخصية، هو المسمى بالنموذج الهيكلي للشخصية، وهذا على الرغم من كونه مشكوكًا في كفاءته بشكل ما، وفي إمكانية تطبيقه في الواقع الحالي، وربما كنت تعرف هذا النموذج باسم المكونات الثلاثة للشخصية وهم: الـ«هُوَ»، والـ«أنا»، والـ«أنا العليا».

يرى فرويد أن المتحكم المركزي في نَفْسِ الشخص هو

هذه المكونات الثلاثة اللاواعية، والتي حُصرت مع بعضها البعض في معركة أبدية. كما رأى أن كل مكون منها له تأثير مباشر على الآخر، ومن ثم فإن هذا ما يشكل شخصية الفرد. وكما هي الحال في نظرية الأخلاط، فلو أن هناك اختلالًا في التوازن بين المكونات الثلاثة، فسيتسبب هذا في نشأة بعض الأنواع الأخرى من الشخصية والْهُوِيَّات، وكذلك نشأة ما يرتبط بها من اضطرابات.

الـ«هُوَ» (Id): «أعطني هذا الشيء! أريده الآن!».

تتبع الـ«هُو» مبدأ المتعة، إذ يتصرف الشخص هنا بالشكل الذي يضمن له الحصول على مكسب في النهاية، أيًّا كان هذا الشكل. الـ«هُو» هي المكون البدائي والغريزي في المكونات الثلاثة. وبناءً عليه، فهي تتصرف بشكل أساسي لتشبع تلك الدوافع كالجوع والجنس وأشكال المتعة كافَّةً. إنها دافع أحادي العقل. والطِّفْل هو أفضل مثال لـ«الهُوَ». فالطِّفْل لا يعرف سوى أنه يريد كذا، ويبكي إذا لم يحصل عليه. فالأطفال تلقائيون، ويفتقرون إلى القدرة على الشعور بالآخرين أو التحكم في أنفسهم. فالتحكم في النفس لا يتحقق لدى الطِّفْل إلا في مرحلة لاحقة، عندما يتكون لدى الوليد كل من الـ«هُو»، والـ«أنا»، والـ«أنا العليا» من خلال خبراته المكتسبة من المواقف الحياتية. فالطِّفْل الذي يريد بعض الحلوى لا يُلْقي بالًا للواقع. وإنما ينحصر كل تفكيره ورغباته في أمل الحصول على هذه الحلوى، ولو كانت آخر شيء يحصل عليه في حياته. وهنا

تأتي الـ«أنا» لتلعب دورها.

الـ«أنا» (Ego): «أنا أريده فعلًا.. ولكن كيف يمكنني أن أحصل عليه في الواقع؟»

لا يمكن للـ«هُوَ» أن تسود للأبد في العالم الواقعي، وفي ظل وجود أشخاص آخرين لهم احتياجاتهم هم أيضًا. فتأخذ الـ«أنا» زمام السيطرة في النهاية من يد الـ«هُو». فالـ«أنا» هي مبدأ الواقع الفعلي. إنها تساعد الشخص على التسليم بوجود قيود وعناصر خارجية تحدد سلوك الفرد. فيتعلم ذلك الطِّفْل نفسه أنه لا يستطيع دائمًا الحصول على الحلوى، خاصة إذا أساء التصرف، وألقى بطعامه مبعثرًا إيَّاه في المطبخ. لم تكن هذه العناصر حاضرة في ذهنه من قبل على الإطلاق، ولكنه الآن أصبح قادرًا على التسليم بوجودها.

فكِّر في الـ«أنا» على أنها الوسيط بين صراعات الـ«هُو» اللاواقعية وبين الواقع ذاته. ويتعلم الطِّفْل هنا بشكل أساسي اتخاذ القرار بعد أخذ العواقب في الحسبان، وبعد أن يزن مختلف الأمور الأخرى، وليس بناءً على رغبته الأساسية فحسب. الاستدلال العقلي هو أحد خصائص الـ«أنا» في مقابل الـ«هُو» الأكثر لاعقلانية؛ إذ تعمل الـ«أنا» على وضع سبل واقعية وبشكل استراتيجي لتحقيق رغبات الـ«هُو». وعادة ما تعني هذه العملية أنه في لحظة ما لا بد من حدوث تسوية ما. فيكون من الضروري في بعض الأحيان تأجيل الحصول على المكسب، حتى لا

يشعر المرء بالعواقب السَّلْبِيَّة لتصرفه بلاعقلانية. الـ«أنا» أكثر وعيًا بالأعراف الاجتماعية وقواعد السلوك؛ ومن هنا يتعلم الشخص كيفية المحافظة على رباطة جأشه في مختلف المواقف. ليس هناك خطأ أو صواب. هدف الـ«أنا» هو الحصول على المكسب بدون ضرر. وفي صراع القوة ستنهزم الـ«أنا» دائمًا أمام الـ«هُو». وهنا يأتي دور الـ«أنا العليا».

الـ«أنا العليا» (Superego): «أنا أريده، ولكن هذا فقط في حالة أن ذلك لن يجعل مني شخصًا مُزْعِجًا.»

تساعد الـ«أنا العليا» الشخص على تمييز القيم والأخلاقيات التي حددها المجتمع، وتجبره على أن يكون أكثر إدراكًا لذاته. الـ«أنا العليا» بالأساس هي الضمير الجالس على كتفك، والذي يسألك إذا ما كان يصح فعل شيء ما أو لا؟

ويمكن أن تُرى الـ«أنا العليا» كذلك على أنها قامعة للحاجات الغريزية للـ«هُو»، ولكن بشكل مختلف عما تفعله الـ«أنا». تذكَّر أن الـ«أنا» تقمع الـ«هُو» من خلال تذكيرها بالواقع العملي في الحياة، بينما الـ«أنا العليا» تقمع الـ«هُو» من خلال إعطائها اختبارًا للقيم والأخلاقيات قبل التصرف.

وكيف تتجلى هذه العناصر الثلاثة؟

تخيل طفلًا يتوقع بشكل مبدئي أنه ما إن ينتهي من

تناول وجبته فسيحصل على الحلوى بعدها مباشرة (صوت الـ«هُو»).

ولكن الطِّفْل لم يحسب حسابًا للعوامل الأخرى وهو يتناول عشاءه. فإذا بَعْثَرَ طعامه حوله وتسبب في فوضى، فسيتعلم أن هذا السلوك يُعد سلوكًا سَلْبِيًّا، ومن شأنه أن يغير النهاية السعيدة التي يتوقعها (صوت الـ«أنا»).

يشعر الطِّفْل في النهاية بالخجل من عدم احترامه لوالديه، ويتعلم كيف يصحح سلوكه في المستقبل (صوت الـ«أنا العليا»).

انتهى فرويد بشكل عام إلى أن لكل واحد من المكونات الثلاثة للنفس البشرية دوره الخاص الذي يلعبه، وهذا ما يجعل الشخص يفكر ويتصرف بشكل معين. فقد تصرف الطِّفْل في البداية بدافع من الأنانية، ثم تعلم في النهاية كيف يوجه عواطفه، ليس فقط لمصلحة نفسه ولكن للاتساق مع الأعراف الاجتماعية المحيطة به.

تأثر العديد من علماء النفس بأعمال فرويد ودراساته تأثرًا هائلًا. إلا أن حقيقة كون نظريته الهيكلية تعتمد تمامًا على دوافع غير واعية، فهذا يجعل تأكيدها أو قياسها بالكم شبه مستحيل. عندما تفتقر إلى البيانات التي تستطيع من خلالها دراسة وجود الـ«هُو» أو الـ«أنا» وتأكيد دورهما، تصبح النظرية شديدة التناقض؛ ومن ثم فإن كان ولا بد من الإبقاء عليها، فلتبقَ فقط كنظرية، وإن كان هذا

في حَدِّ ذاته لن يساعدنا في تحقيق مقصدنا من تحليل الشخصيات من منظور بيانات موضوعية وظواهر نفسية. ومع ذلك تظل هذه النظرية جزءًا من أحجية (بازل) تحليل الشخصيات، لأنها تُظهر القوى المختلفة التي تكوِّن الدافع وراء سلوك الأشخاص.

لو أننا نبحث عن المزيد من البيانات القوية والأدلة على كيفية تحليل الآخرين، فسنحتاج إلى البدء في البحث في مجاليْ الأنثروبولوجيا (علم دراسة الأجناس) والأحياء. وهذا ما حدث تمامًا بمجرد أن أصبحت التكنولوجيا المتاحة متقدمة بالقدر الكافي. فمن أحد منظورات علم الأحياء للهُوِيَّة هو أن مجموعة الشخصيات والخصائص التي تظهر علينا هي نتيجة للانتخاب الطبيعي(5). بعبارة أخرى فإن الخصائص التي يحملها الناس الآن كانت أكثر ضرورية لأسلافهم، وما تبقى الآن من تلك الخصائص هو أكثرها فائدة. يعتبر المبدأ الشهير «البقاء للأقوى» هو ما أنشأ منطلقًا أساسيًّا لشخصياتنا في العصر الحديث، إذ إن مبدأ البقاء للأقوى جعل الناس بمرور الوقت يكتسبون خصائص معينة تنقسم إلى صنفين محددين: خصائص الجنس الواحد intrasexual وخصائص خنثوية (الجنسين) intersexual. هذان هما نوعا الخصائص التي تساعد في التكاثر كأنواع.

خصائص الجنس الواحد هي الخصائص التي تجذب الجنس الآخر مثل استعراضات ما قبل التزاوج، والكيفية

التي ننزع فيها فطريًّا إلى إبراز الذكورة أو الأنوثة، وسحر الشخصية وخفة ظلها، وكل هذا بشكل عام هو منبع مشاعر الحب والتعلق. عندما يلتقي شخصان يُظهر كل منهما خصائص معينة لجذب انتباه الآخر، والإبقاء على اهتمامه به. وكلما أظهرا تلك الخصائص بشكل أفضل، لاقا نجاحًا أكبر في المواعدة والتزاوج. ثم تحولت تلك الخصائص بمرور الوقت إلى سلوكيات فطرية متأصلة في شخصياتنا.

الخصائص الخنثوية بين الجنسين هي ما يجعلنا نهزم منافسينا من الجنس نفسه فيما يخص التزاوج والمواعدة والعلاقات وكل المقاصد التي تخص الجنس الآخر. بعبارة أخرى، هي الخصائص التي ننافس بها الآخرين وننتصر عليهم. هذه الخصائص هي التي تسأل السؤال المهم: ما الذي يجعلني زوجًا أكثر جاذبية من غيري؟ إنها هي التي تجعلنا أكثر أنوثة أو ذكورة، ولكن هذه المرة بهدف التميز عن الآخرين. وبمرور الوقت أصبحت هذه الدوافع التنافسية جزءًا فطريًّا في هُوياتنا، وهي بالطبع موجودة بداخل كل فرد منا بدرجات متفاوتة.

وجد العلماء المعاصرون فيما يخص التركيب الفسيولوجي المباشر لأدمغتنا، أن هناك ارتباطًا تبادليًّا مباشرًا بين اختلاف أحجام التراكيب الدماغية، وبين الخصائص المختلفة للشخصية. ففي دراسة في جامعة مينيسوتا بالولايات المتحدة الأمريكية، سُئل الأفراد محل الدراسة

سلسلة من الأسئلة المتعلقة بالشخصية، ثم تم عمل تصوير لأدمغتهم، بحيث صُورت أجزاء معينة من الدماغ ووضعت تحت الفحص والدراسة.

قسمت البياناتُ الناتجة المشاركين في الدراسة إلى خمسة عناصر مختلفة مؤثرة على خصائص الشخصية فيما أسموه بالخمسة الكبار، والتي سنغطيها بشكل أكثر تفصيلًا بعد قليل:

* وعي الضمير conscientiousness

* التآلفية agreeableness

* الاجتماعية extraversion

* الانفتاحية openness

* العُصَابِيَّة (6) neuroticism

وخَلَصُوا إلى الاستنتاجات التالية:

* استطاع الباحثون اكتشاف أن الأشخاص الاجتماعيين تميل القشرة الجبهية الحِجاجية (7) البينية لديهم medial orbifrontal cortex والتي تقع أعلى العينين مباشرة ممتدة إلى ما خلفهما، إلى أن تكون أكبر حجمًا.

* الأشخاص الذين يتميزون بيقظة الضمير تكون قشرة الفص الجبهي السطحية (8) lateral prefrontal cortexes لديهم ذات حجم أكبر.

* الأفراد الذين تحركهم العُصَابِيَّة لديهم مناطق في أدمغتهم ذات حجم أكبر من غيرهم مثل القشرة المخية؛ مما يعني أن هذا هو السبب وراء عواطفهم السَّلْبِيَّة.

* تكون المناطق القشرية (في القشرة المخية) من أدمغة الأشخاص التآلُفيين أيضًا أكبر منها في غيرهم. ولكن إذا ما قورنوا بالعُصَابِيِّين، فإن هذه المناطق تكون أكثر تجعدًا والتفافًا؛ وهذا يعني أنهم قادرون على مشاطرة الآخرين مشاعرهم وأفكارهم.

* لم يتضح حتى الآن كيف تؤثر الانفتاحية والذكاء على مناطق المخ.

كما نرى، النتائج تتحدث عن نفسها؛ إذ أصبح بمقدور العلم الآن الربط بين رسم المخ لشخص ما وبين سلوكه. هناك أساس بيولوجي حقيقي للغاية للفروق الموجودة في الشخصية وفي الْهُوِيَّة. فجدلية «الطبع مقابل التطبع»، أو «الخَلْقِيّ مقابل المكتسب» هي دائمًا جدلية مقنعة، وهذا يوضح أنهما (أي التكوين البيولوجي والشخصية) غير قابلَيْن للفصل.

لا يمكننا بطبيعة الحال أن نجري عملية تصوير لأدمغة أصدقائنا الجدد أو القُدَامَى لكي نتمكن من فهم شخصياتهم بشكل أفضل؛ لذا، فها نحن على وشك الاقتراب من صُلْب موضوع هذا الكتاب، ألا وهو: القدرة على قراءة الأشخاص وتحليلهم من خلال الملاحظة والبيانات

الموضوعية.

الخلاصة:

* كان السعي وراء تحليل شخصيات البشر لاكتشاف شخصيتهم وهويتهم موضوعًا مُلحًّا منذ وُجدنا كمخلوقات واعية. فأن نفهم أنفسنا معناه أن نتخذ قرارات أفضل. وأن نفهم الآخرين معناه أن نستفيد بالشكل الأمثل من التفاعل معهم أيًّا كان مقصدنا من هذا التفاعل. وقد بدأت دراسة هذا المجال -مثله مثل الكثير من المجالات الأخرى- في اليونان القديمة من خلال نظرية الأخلاط -حيث يوجد في الجسد أربعة سوائل منفصلة بكميات مختلفة مما يُنتجُ شخصيات مختلفة، وأربعة أمزجة محددة.

* وضع سيجموند فرويد بعد مئات الأعوام واحدة من أكثر النظريات الأصيلة حول الشخصية. وهذا ما عُرف باسم النموذج الهيكلِي، وهو ما تعرفه أنت من خلال مكوناته الثلاثة: الـ«هو»، والـ«أنا»، والـ«أنا العليا». وكما هي الحال في الأخلاط، فإن هذه المكونات الثلاثة عَمِلَتْ معًا بمختلف كمياتها لتكوِّن شخصية متفردة. الـ«هُو» هي الجزء الساعي للمتعة، والـ«أنا» هي الوسيط، بينما الـ«أنا العليا» هي الضمير.

* كما أن هناك أسسًا بيولوجية قوية لوجود الاختلافات في الشخصية، والْهُوِيَّة، والخصائص التي يمكننا تحليلها في الآخرين. بدايةً، كونت كل من الخصائص الخاصة

بالجنس الواحد وتلك الخنثوية نقطة الانطلاق لتَكَوُّن شخصياتنا العصرية بشكلها الْحَالِيّ بدرجة كبيرة. ثانيًا، هناك اختلافات فعلية سواء بيولوجية، أو جسمانية بين أولئك الذين أحرزوا نتائج مختلفة في اختبار «الخمسة الكبار» لخصائص الشخصية.

* ما أهمية كل ذلك؟ في الحقيقة هناك الكثير والكثير من الأسباب التي تجعلنا بحاجة لِفَهْم الناس من حولنا بشكل أفضل وأسرع. وإذا لم تعرف أنت نفسك من أين جئت، وأين أنت الآن، فكيف يمكن لك أن تعرف إلى أين ستذهب فيما بعد؟

---

(1) مذهب الأخلاط: هو نظام طبي مفصل اعتمدته المدرسة اليونانية القديمة والأطباء الرومانيون والفلاسفة اليونانيون، بافتراض أن وجود فائض أو نقص في أي من أربعة العناصر الممثلة للسوائل الجسدية في شخص، والمعروفة باسم المزاجات أو الأخلاط يؤثر مباشرة على مزاجه وصحته.

(2) بلغمي: سيتم شرحها بالتفصيل لاحقًا.

(3) الصفراء: عصارة المرارة.

(4) السوداء: يُقصد بها الدم المتخثر من الطِّحَال.

(5) الانتخاب الطبيعي: نظرية للعالم الإنجليزي تشارلز داروِن، ملخصها أن الكائنات الحية تمتلك خصائص معينة تؤهلها للتكيف مع ظروف البيئة التي تحيا فيها على صعوبتها، وغالبًا هذا ما يجعل هذه الكائنات أكثر

قدرة على البقاء والتكاثر.

(6) العُصَابِيَّة: اضطراب عقلي أو شخصي، ولكن لا يرجع إلى أي نوع معروف من الاختلال الوظيفي العصبي أو العضوي.

(7) القشرة الجبهية الحِجاجية: منطقة تقع في الفص الأمامي من المخ، وتتعامل مع العمليات الإدراكية وما يتعلق باتخاذ القرار.

(8) قشرة الفص الجبهي السطحية: هي القشرة المخية التي تغطي الجزء الأمامي من الفص الجبهي، وتتكون من طبقات (سطحية lateral- بينية medial- جوفية ventral)، وهي المنطقة التي تسهم في التعبير عن الشخصية، وتعديل السلوك الاجتماعي وغيرها من الوظائف.

الفصل الثاني

اختبر شخصيتك

بدايةً، علينا أن نقول بأن أي نقاش حول تحليل الشخصية والهُوِيَّة سيكون ناقصًا إن لم يكن هناك المزيد من التعمق في الخصائص الخمس الكبار للشخصية، وكذلك في مؤشر مايرز-بريجز للأنماط، وكذا في نموذج كيرسي للأمزجة. فهي طرق مباشرة لِفَهْم ماهية شخص ما، ويمكن لهذه الاختبارات أن تكون دقيقة.

صحيح أنه من النادر جِدًّا أن يتوافر لديك هذا القدر من المعرفة عن شخص تريد أن تقرأ شخصيته أو تحللها. ولكن نقول مرة ثانية، الأمر يستحق أن تفهم بعض المقاييس المختلفة، والتي يمكنك تقييم الآخرين بناءً عليها. يمكنك أن تتعرف على بعض هذه الخصائص في الآخرين؛ ومن ثم تكون النتيجة أن تتفهم دوافعهم وقيمهم.

ربما تكون قد أجريت اختبارًا للشخصية في وقت ما من حياتك، أو تقييمًا لقدراتك المهنية، أو اختبارًا للعلاقات لتعرف المزيد عن نفسك. عندما نتحدث في سياق تحليل البشر، لن تصل بنا هذه الاختبارات إلى حيث نريد. فاستخدام هذا النوع من اختبارات الشخصية لا يخدم فكرة تحليل الشخص بناءً على ملاحظاتنا لسلوكياته. لكنها في الوقت نفسه توفر لنا مصدرًا غنيًّا بالأفكار حول ماهية الخصائص التي يجب أن نبحث عنها، وما الذي يميز الناس

بعضهم عن بعض.

نرجو أن تكون قد صادفت يومًا ما اختبارًا كان يهدف إلى تقييمك بناءً على الخصائص الخمس الكبار للشخصية. وكما سبق وذكرنا، فهذه نظرية تحلل النفسية البشرية إلى خمس صفات عَامَّة. يمكن لهذه العوامل الخمسة البسيطة تحديد السؤال شديد التعقيد الذي طالما سعيتَ وراء إجابته وهو: ما الذي يجعلك أنت «أنت»؟ وما الذي يجعلهم هم «هُم»؟

الخمس الكبار

تعود هذه النظرية إلى عام ١٩٤٩ م، حيث نشرت في بحث قام به دونالد وينسلو فِسك، وذاع صيتها منذ ذلك الحين. كتب عنها الكثيرون من أمثال نورمان (١٩٦٧)، وسميث (١٩٦٧)، وجولدبيرج (١٩٨١)، وماكري وكوستا (١٩٨٧). والتي تختصر الشخصية في خمس خصائص: الانفتاحية لِلتَّجْرِبَة، ووعي الضمير، والاجتماعية، والتآلفية، والعُصَابِيَّة؛ وذلك بدلًا من تقييمك ككل بناءً على تجَارِبك ودوافعك فقط.

لربما سمعت بهذه الكلمات من قبل. فمصطلحات مثل: انطوائي، واجتماعي، تصادفنا كثيرًا هذه الأيام. ولكن ما هو معناها الحقيقي؟

إنهما طرفا النقيض من صفة ما. فكل صفة لها نقيضان. وبرغم أننا قد لا نود الاعتراف بذلك، ولكنْ كلٌّ منا

ينطوي على كل هذه الخصائص الخمس بشكل أو بآخر. بناءً على هذه النظرية، فإن ما يحدد شخصيتنا المتفردة هو الكَم الذي نحمله بداخلنا من كل خاصية، ومكاننا على هذا النطاق الممتد بين النقيضين.

الانفتاحية للتَّجْرِبَة

تحدد أول خاصية في الخصائص الخمس الكبار للشخصية مدى استعدادك للمخاطرة أو تَجْرِبَة شيء جديد. هل ستفكر مرة في حياتك بأن تلقي بنفسك من طائرة؟ ما رأيك لو شددت الرحال إلى النصف الآخر من العالم وانغمست في ثقافة جديدة؟ لو كانت إجابتك على هذين السؤالين بـ«نعم» صريحة، فستكون نقاطك المسجلة في خاصية الانفتاح لِلتَّجْرِبَة عالية. فأنت ممن يسعون وراء استكشاف المجهول.

ستجد على أحد النقيضين أن الأشخاص الذين يتسمون بدرجة عالية من الانفتاح لِلتَّجْرِبَة، محبين للاستطلاع والتعلم، وابتكاريين. فهم ينطلقون بحثًا عن كل جديد في التَجَارِب والمغامرات. يشعرون بالملل بسهولة، فيستخدمون مهاراتهم الابتكارية في الكشف عن المزيد من الاهتمامات، بل وربما البحث عن الأنشطة المتهورة. هذا النوع من الشخصيات مرن، ويسعى وراء التنوع في حياته اليومية. لا يوجد في قاموسه كلمة روتين.

على النقيض الآخر، ستجد أناسًا يسجلون درجات قليلة

على مقياس الانفتاح لِلتَّجْرِبَة. إنهم يفضلون الاستمرارية والاستقرار على التغيير. هم عمليون، وحساسون، وتقليديون أكثر من غيرهم. فهم لا يتخذون من التغيير صديقًا لهم.

ستجد أن الناس في العالم الواقعي موجودون في مكان ما في النطاق الممتد بين هذين النقيضين. والمكان الذي ستجد نفسك فيه في هذا النطاق يمكن أن يكشف الكثير عن حقيقتك وعما تجيده.

هل تحلم مثلًا بأن تكون مديرًا تنفيذيًّا.. أو في قمة مجال عملك؟ لقد ربطوا بين الانفتاحية لِلتَّجْرِبَة وبين القيادة. فلو أنك قادر على اعتناق أفكار جديدة، والتفكير خارج الصندوق، والتكيف السريع مع المواقف المستجدة، فمن الأرجح أنك ستكون قائدًا وستكون ناجحًا أيضًا (وفقًا لـ ليبووِتز Lebowitz في ٢٠١٦).

كان قرار ستيف جوبز -الشريك المؤسس لشركة آبل- في عام ١٩٧٣ بالالتحاق بفصل لتعليم الخط هو الذي أدى إلى الوصول إلى شكل الخط المبتكر الذي استخدم في حواسيب ماك بعد عدة سنوات. لم يربط أحد في ذلك الوقت بين الحواسيب والخطوط الجميلة. ولكن جوبز رأى شيئًا لم يستطع غيره أن يراه. التحق بفصل تعليم الخط، وسعى لتغيير الطريقة التي اعتاد الناس التفكير بها في الحواسيب، وانفتح لرؤية جديدة للمستقبل.

وعي الضمير

هذه الخاصية هي التي تجعلك واعيًا حذرًا. فأنت يقظ في أفعالك، وعادة ما تعيد النظر في الأمر مرتين بل وثلاث مرات قبل اتخاذك للقرار، خاصة لو أن الأمر لم يكن ضمن مخططاتك الأصلية. تميل الشخصيات ذات المستويات العالية من وعي الضمير إلى أن تكون شديدة التركيز على تحقيق أهدافها. فهم يخططون لكل شيء، ويركزون على تفاصيل مهامهم التي بين أيديهم، كما أنهم يلتزمون بجداول أعمالهم. هم أكثر قدرة على السيطرة على نزواتهم، وعواطفهم، وسلوكهم؛ مما يجعلهم قادرين على توجيه القدر الأكبر من طاقتهم إلى نجاحهم المهني. ربما لن يعيشوا بشكل مغامر كما يفعل أقرانهم من النقيض الآخر، إلا أننا نرى أنهم يعيشون حياة أطول، ويعود الفضل في هذا بشكل جزئي إلى عاداتهم الصحية.

على النقيض الآخر، يميل الأشخاص الذين لا يتمتعون بقدر كبير من وعي الضمير إلى أن يكونوا أكثر اندفاعية وغير منظمين. يخفت حماسهم مع وجود الكثير من القواعد التنظيمية، ويمكنهم تأجيل الأعمال الْمُهِمَّة، وقدرتهم على التحكم في سلوكهم أضعف. وقد يؤدي هذا بهم إلى ممارسة عادات هدامة لأنفسهم مثل التدخين أو معاقرة المخدرات، وعدم القدرة بشكل عام على الإنجاز. كما أن السيطرة على نزواتهم ليست بالصفة التي يسهل عليهم التحلي بها.

والآن لنسأل.. إلى أي مدى نتصف بوعي الضمير؟ هل تحب الجداول في عملك، في الوقت نفسه الذي تتهرب فيه من ممارسة التمارين عند عودتك لمنزلك؟ قد يكون لديك بعض الجوانب التي تعكس وعي الضمير مثل الجداول وقوائم المهام دون جوانب أخرى مثل ممارسة التمارين أو القيام بأية أنشطة أخرى صحية. معظم الناس يتمركزون بشكل أو بآخر حول المنطقة الوسطى من نطاق وعي الضمير، ولكن لو أنك وجدت لنفسك الوسائل التي تساعدك على تقبل التخطيط والنظام بقدر أكبر قليلًا، فقد تكون بذلك قد وضعت نفسك على طريق النجاح.

هناك من ربط بين وعي الضمير وتحقيق المزيد من النجاح بعد التدريب (بناءً على وودز، وباترسون، وكوكزوارا، وسوفات في ٢٠١٦)، وبين الأداء الأكثر فاعلية للوظائف الموكلة للشخص (بناءً على باريك وماونت في ١٩٩١)، وبين تحقيق المزيد من الرضا الوظيفي والعمل في سلك وظيفي أرقى بمستوى أعلى للدخل (بناءً على جادجيز، وهيجينز، وثوريسن، وباريك في ١٩٩٩). كما توصلت دراسة قام بها كل من: سولدز وفيلنت في عام ١٩٩٩ إلى أن ارتفاع مستوى وعي الضمير لدى المرء يساعده على التكيف بشكل أفضل مع التحديات التي لا بد أن تقفز في وجهه لا محالة.

وعي الضمير هو الدواء الواقي الذي يمكننا جميعًا استخدامه للقضاء على المشاكل في مهدها.

الاجتماعية

تحدد هذه الخاصية مدى انفتاحك واختلاطك بالآخرين. يسهل استخراج الاجتماعيين من بين الجموع. فهم روح الحفل، بما لديهم من طاقة وحيوية، وما لديهم من مهارة في تجاذب الحديث. يستقي الاجتماعيون طاقتهم من وجودهم بين الناس، وينتعشون لكونهم مركز الانتباه؛ ولهذا السبب فلديهم دائرة واسعة من الأصدقاء، وينتهزون كل فرصة للتعرف على أشخاص جدد.

على النقيض الآخر، تجد أشخاصًا يرون أن الاقتراب من الاجتماعيين أمر مرهق، وهؤلاء هم الانطوائيون. لِمَ يمضون الوقت في محاولة التحدث مع مجموعات كبيرة من البشر في الوقت الذي يمكنهم فيه البقاء في المنزل وحدهم مع أفكارهم؟ الانطوائيون ليسوا خجولين؛ هم ببساطة يفضلون العزلة على مخالطة الآخرين، والهدوء على الفوضى.

هل تتمنى لو تدوم حفلات العمل في المكتب لأطول فترة؟ أم أنك تشعر بأنك مُستنزَف بعد ساعة واحدة تقريبًا تقضيها في إحدى تلك الحفلات؟ هل تستمتع بلقاء أناس جدد، أم تراك تفضل أن تكافئ نفسك بقضاء الوقت في بيتك مع كتاب جيد؟ هل أنت شخص صباحي أم أنك لا تُفيقُ من نومك إلا عندما تغرب الشمس؟

لو أنك عادة ما تكون آخر من يترك التجمعات الاجتماعية، وتستمتع بوجودك وسط الناس، وتنتعش في

الساعات المتأخرة من الليل، فمن الراجح أنك على درجة عالية من الاجتماعية. لو أنك على العكس تفزع من مجرد فكرة الذهاب إلى الحفلات، وتفضل البقاء في المنزل وحدك، وكذلك الاستيقاظ في الصباح الباكر لتبدأ يومك، فغالبًا أنت شخصية انْطِوَائِيَّة.

قد تميل إلى اتخاذ هذا الاتجاه أو ذاك، بناءً على ظروف اليوم. ولكن بشكل عام فإن الناس عادة ما يكونون في منطقة ما وسط بين النقيضين؛ الاجتماعية والانْطِوَائِيَّة.

التآلفية

هذه الخاصية هي التي تحدد مدى طيبتك وتعاطفك، ودفء مشاعرك وتعاونك مع الآخرين.

هل تميل إلى الاهتمام الشديد بالآخرين وبمشاكلهم؟ هل تتأثر عندما ترى الآخرين يمرون بمشاكل؟ لو أنك من النوع الذي يشارك الآخرين مشاعرهم ويهتم بهم، والمدفوع بالرغبة في تقديم المساعدة، فربما تكون شخصًا تآلفيًّا. فأنت تشعر بألمهم ولديك من الدوافع ما يجعلك ترغب في المساعدة.

على النقيض الآخر من هذا النطاق، قد تجد الأشخاص الأقل تآلفًا أقل اهتمامًا بحياة الآخرين. وبدلًا من العمل على حل المشاكل معًا، قد تجدهم يرتاحون أكثر إلى حل المشكلة بمفردهم. هم ليسوا متآلفين لأنهم عازمون على فعل كل ما يريدون فعله هُم فقط. قد يراهم الآخرون

بسبب طبيعتهم هذه على أنهم عدوانيون أو غير مرغوب في وجودهم.

كلنا لدينا درجات مختلفة من الاستعداد لتقديم المساعدة للآخرين، والعمل معًا مع الآخرين. هذه الحدود هي التي تحدد مقدار تآلفك على مقياس التآلفية.

ما زال سبب كون بعض الناس شديدي التآلف محلًّا للجدال. فالبعض يرى أن التآلف هو الاهتمام الأصيل بمصلحة الآخرين. ويرى البعض الآخر أنه نتيجة الضغط الاجتماعي والأعراف السائدة؛ إذ يمكن أن يكون الخوف من العواقب عنصرًا دافعًا في كونك تآلفيًّا. قد يتصرف بعض الأشخاص التآلفيين بهذا الشكل لأنهم مرعوبون من مواجهة المجتمع. أيًّا كان الوضع، فقد بينت الأبحاث أن الأشخاص التآلفيين نادرًا ما يكونون قساة، أو عديمي الرحمة أو أنانيين (بناءً على روكاس، وساجيف، وشوارتز، ونافو في ٢٠٠٢). لو كنت تبحث عن طرق لتكون أسعد قليلًا، فإن معرفتك لمكانك على مقياس التآلفية قد تكون خطوة جَيِّدَة للبداية.

العُصَابِيَّة

كلنا يمر بتلك الأيام الصعبة، التي تسير الأمور فيها على ما لا يرام. قد تظن أن زملاءك في العمل يحاولون الإيقاع بك. قد تشعر بالقلق الشديد لعدم قدرتك على النوم. قد تشعر أنك محبوس في فيلم لوودي آلان (9) بشخصياته

الصعبة. ولكن لو أنك وجدت نفسك وقد زاد عدد تلك الأيام المتعِبة في حياتك لدرجة أنك أصبحت تشعر بالكآبة أكثر مما تشعر بالراحة، فربما لديك مستويات أعلى من آخر الخصائص الخمس الكبار للشخصية، ألا وهي العُصَابِيَّة. هذه الخاصية هي التي تقيس مدى استقرارك العاطفي. كما أنها تحدد قدرتك على البقاء ثابتًا ومتزنًا في مقابل كونك قلقًا، متزعزعًا، أو مشتت الذهن باستمرار.

يميل العُصابيون إلى التعامل مع الحياة بقدر كبير من القلق. يقلقون أكثر من الآخرين. ويمكن لمزاجهم أن ينقلب بسرعة بقليل من الاستثارة. من شأن هذا النوع من السلوك أن يجعلهم عُرضة للضغط العصبي بل وللاكتئاب.

أما أولئك الموجودون على النقيض الآخر من نطاق العُصَابِيَّة فهم يميلون لأن يكونوا أكثر عاطفية واستقرارًا. يتعاملون بهدوء مع الضغط العصبي عندما يواجهونه، وبشكل أسهل من غيرهم. نوبات الحزن لديهم قليلة والمسافات بينها واسعة، كما أنهم يرون أنه لا يجب على المرء أن يترك نفسه عرضة للوقوع تحت تأثير الضغط العصبي مع كل عارض يعترض حياته.

هل تجد نفسك تستخدم الفكاهة للتعامل مع التحديات؟ أم أن المشكلات تسبب لك ضغطًا عَصَبِيًّا؟ هل أنت متزن ورزين طوال اليوم أم أنك تتقلب بين المزاج الساخن والبارد في طرفة عين؟ لو أنك تنجز أعمالك بدون عناء، وعادة ما يكون مزاجك ثابتًا في اليوم الواحد، فعلى الأرجح

أنت أقل عُصَابِيَّة من آخرين. أما لو كنت متقلبًا في مزاجك على مدى فترة زمنية قصيرة، ويغلب على أوقاتك الشعور بالقلق، فربما تكون على الجانب الأكثر عُصَابِيَّة.

ولكن أن تكون عُصَابِيًّا لا يعني نهاية العالم. فرغم كل شيء، القلق بشأن الصحة هو ما يجعلنا نواظب على تناول الفيتامينات، وزيارة الطبيب لإجراء الفحوصات الدورية. في تلك الحالة فإن قلق الشخص العُصَابِيّ قد يجعله في حقيقة الأمر متقدمًا عن غيره من أوجه كثيرة.

في النهاية، لدينا خمسة مقاييس ثبت أنها على الأقل العناصر الخمسة الأساسية في الشخصية التي على أساسها يمكنك تقييم الأشخاص من حولك. ستعطيك بعض فصول هذا الكتاب نوعًا من قوائم المراجعة لعناصر عليك البحث عنها أثناء عملية تحليل الشخصية السريع. يمكننا هنا أخذ الملاحظات، ومعرفة أين يقع الأشخاص على مقاييس الخصائص الخمس الكبار للشخصية؛ ومن ثم نقوم بعملية استنباط لخصائص تلك الشخصيات.

وهناك مقياس آخر هو مؤشر مايرز-بريجز للأنماط (MBTI) وكذلك المقياس الذي تَبِعَه وهو مقياس كيرسي للأمزجة.

يونج ومؤشر مايرز-بريجز لأنماط الشخصية

يُعد مؤشر مايرز-بريجز MBTI لأنماط الشخصية واحدًا من أكثر المناهج شيوعًا بين الناس لتقييم أنفسهم وتصنيفها،

وهذا بالطبع يعني أنه علينا أن نفهم هذا المنهج لكي نتمكن من تصنيف الآخرين.

يقوم الاختبار بشكل أساسي على أربعة أزواج من الصفات المتناقضة، والتي يمكنك ببساطة أن تراها مشابهة للخصائص الخمس الكبار. وقد رأى الناس أن مؤشر مايرز-بريجز هو مجرد شكل حديث لما تقوم به الأبراج وقراءة الطالع. صحيح أنه لا يوجد اختبار مضمون النتائج بنسبة ١٠٠٪، ولكن هذا لا يعني أيضًا أن هذا المؤشر لن يمنحك فكرة مُهِمَّة وإدراكًا لِهُوِيَّة الشخص أو شخصيته.

ظهر مؤشر مايرز-بريجز في فترة الحرب العالمية الثانية. ومايرز وبريجز هما رَبَّتَا بَيْتٍ، لاحظتا أن كثيرًا من الناس يحصلون على فرص عمل عشوائية، ولكن ما أثار ضيقهما حقيقة هو أن كثيرًا من هؤلاء الأشخاص كانوا يعملون في وظائف لا تمت بصلة لمهاراتهم. دمجت السيدتان بين ملاحظاتهما وبين أعمال الأخصائي النفسي كارل يونج (10)، الذي كان يؤمن أن الأنماط البدائية (11) تأتي من نماذج البشر، وسلوكياتهم، وشخصياتهم. وكان يعتقد بشدة أن تلك الأنماط البدائية ناتجة بشكل فطري عن تأثير سلوك البشر ككل على بعضهم البعض.

ومن ثم فقد وُضع مؤشر مايرز-بريجز بغرض مساعدة الأشخاص في العثور على الوظائف الأنسب لشخصياتهم الفطرية. وكما ذكرنا من قبل، فهو عبارة عن أربع صفات عَامَّة متناقضة:

* فيما يخص الشخصية، يمتد النطاق بين نقيضين أحدهما اجتماعي E والآخر انطوائي I.

* فيما يخص الإدراك، يمتد النطاق بين حِسِّيٍّ S وحدسيٍّ N.

* فيما يخص الحُكْم، يمتد النطاق بين عقلاني T وعاطفي F.

* فيما يخص التطبيق، يمتد النطاق بين صارم J ومرن P.

تقوم الفكرة هنا على أنه يمكن لكل أحد أن يقيس نفسه بناءً على هذه النطاقات الأربعة، وستظهر له أنماط محددة تجعله قادرًا على اكتشاف نوع شخصيته.

إن الزوج الأول من الخصائص المتناقضة هو: الاجتماعية في مقابل الانْطِوَائِيَّة. وهو يشير إلى المصدر الذي يستمد منه الشخص طاقته، وكذلك إلى الاتجاه الذي يوجهها إليه. لاحظ أن هذا التعريف يختلف هنا قليلًا عن التعريف الخاص بالخصائص الخمس الكبار للاجتماعية.

بالنسبة للاجتماعي فهو يستمد طاقته بشكل مباشر من عالمه الخارجي. يشحن الاجتماعيون طاقتهم في وجود الآخرين. أما الانطوائي، فإنه يشحن طاقته بشكل أساسي من عالمه الداخلي. فالوضع المثالي بالنسبة له لشحن طاقته هو أن تكون له مساحته الخاصة مع نفسه.

الاجتماعيون موجهون لأن يكونوا عمليين في الحياة، مقارنة بالأشخاص الانطوائيين، الذين يتجهون أكثر نحو التفكير. ففي الفصل المدرسي على سبيل المثال، يحب الطالب الاجتماعي المشاركة في المناقشات الجماعية وفي العروض التقديمية؛ لأن شحن الطاقة بالنسبة للطلاب من هذا النمط من الشخصيات يأتي من تفاعلهم مع باقي زملائهم. بينما يفضل الطالب الإنطوائي القيام بمشاريعه وحده، ولا يشعر بالراحة أثناء المناقشات الجماعية التي يشترك فيها الفصل بأكمله. فالانطوائيون يحبون التفكير بأنفسهم، وكذلك العمل بمفردهم.

الزوج الثاني من الخصائص المتناقضة هو: الْحِسّ في مقابل الْحَدْس، وهو ما يوضح الكيفية التي يدرك الشخص بها المعلومات من حوله.

عندما يكون الشخص حِسِيًّا، أي يدرك ما حوله من خلال الإحساس، فإنه يستقبل المعلومات مباشرة من العالم الخارجي المحيط به. ويحدث هذا من خلال استخدامه لحواسه الخمس وهي: النظر، والشم، واللمس، والتذوق، والسمع. وتراه يتخذ قراراته بشكل فوري، وبناءً على تَجَارِبه.

أما الشخص الْحَدْسِيُّ، أي الذي يستخدم الْحَدْس، فإنه يصدق المعلومات التي تأتيه من عالمه الداخلي؛ أي من حَدْسِه، أكثر من تلك التي تأتيه في صورة أدلة من الخارج. وهذا ما يكون في شكل إحساس داخلي؛ إذ

يتعمق الشخصُ صاحبُ هذا النمط في التفاصيل أكثر وأكثر، محاولًا الربط بين الأشياء. وقد تستغرق عملية اتخاذ القرار لديه وقتًا طويلًا.

يعتمد الحِسِّيُّ في تصديقه للمعلومات على أن تكون قائمة على أساس صُلْب، وملموسة أكثر من أن تكون مبنية على مجرد حَدْس. فالْحَدْس يعتمد في الأساس على البحث في النظريات الخفية أو القواعد التي لا تستند إلى بيانات. فرجل الشرطة يستخدم دائمًا الدليل والبيانات التي تدعم ادعاءه لإصدار أمر بالقبض على المتهم؛ وذلك لأن هذه المعلومات قابلة للقياس. على جانب آخر، نجد أن المحامي يعتمد على الكثير من الْحَدْس؛ وذلك لأنه يفترض أن هناك الكثير مما لم يظهر في العلن بعدُ؛ مما يساعده في دفاعه عن موكله.

الزوج الثالث من الخصائص المتناقضة هو: العقلاني في مقابل العاطفي. وهو ما يتعلق بالكيفية التي يعالج بها الشخص المعلومات. العقلانية هي أن يتخذ الشخص قراره بشكل أساسي بناءً على عملية التفكير المنطقي. كما أنه يفكر بطرق واقعية حيث يبحث عن القواعد لكي ترشده وتساعده في عملية صنع القرار.

المناقض لذلك هو العاطفي، حيث يتخذ الشخص قراره بناءً على العاطفة. يتخذ هذا النوع قراره بناءً على ما يجد فيه قيمة يقدرها ومعنًى يحترمه. وربما نظر إلى الشخص العقلاني على أنه بارد ولا قلب له.

تظهر العقلانية عندما يضع الشخص أمام عينيه كافة الأسباب المتاحة له والعملية، التي تجعله يصل إلى القرار السليم. ويتخذ هنا العقلاني قراره مستخدمًا عقله. أما العاطفية فهي عندما يتخذ الشخص ذلك القرار مستخدمًا قلبه. فعندما يوقع العقلاني أوراق شراء منزل، فإنه يفعل ذلك بناءً على عوامل واقعية مثل السعر الحالي، والسعر عند إعادة بيعه للمنزل. أما العاطفي فسيشتري هذا المنزل لمجرد أنه يريد البقاء في حيِّه القديم.

الزوج الرابع من الخصائص المتناقضة هو: الصرامة في مقابل المرونة. وهو ما يتعلق بالكيفية التي يطبق بها الشخص المعلومات التي كان قد عالجها.

مثال على ذلك: تنظيم المناسبات العامة. فعندما ينظم الشخص الصارم مناسبة ما، فإنه يتخذها كنموذج يلتزم به دائمًا فيما بعد. يُحب هذا النوع من الأشخاص النظام، وأن يكون هناك هيكل واضح للأمور. إنهم يستمدون شعورهم بالسيطرة على أنفسهم من قدرتهم على التحكم في بيئتهم بقدر الإمكان. يستخدم أصحاب النمط الصارم تَجَارِبَهم السابقة كمحفز يساعدهم إما على الاستمرار في سلوكيات بعينها فيما بعد، أو على تفاديها. وهم يحبون أن يروا الأمور وقد استقرت وتم تسويتها تمامًا.

أما الارتجال، واستكشاف المزيد من الخيارات فهذا ما يفعله النمط المرن. يُحب هذا النمط أن يكون لديه

خيارات، ويرى في التنظيم مُحدِدًا ومُقَيِدًا لإمكاناته. يُحب هذا النمط الاختيار عندما تكون هناك ضرورة لذلك، كما أنه يُحب استكشاف عملية حل المشاكل، ووضع الاستراتيجيات. النمط المرن يعيش اللحظة، ويرى أن هناك عددًا وافرًا من الخيارات المتاحة لهم، بصرف النظر عن خبراتهم الماضية في الحياة.

هناك ست عشرة توليفة مختلفة أو نمط شخصية مختلف يمكن أن تنتج عن عملية التباديل بين الصفات المذكورة في الأزواج الأربعة المتناقضة من الخصائص. تساعد هذه التوليفات على تقديم واحد من القطبين أو النقيضين الذي يمكن أن يتصف به كل شخص كخاصية طاغية فيه على باقي الخصائص. وهذا ما يميز الستة عشر نمطًا للشخصية، حيث يُرمز لكل نمط برمز مختزل مكون من أربعة أحرف.

فعندما نقول مثلًا إن هذا الشخص ESFJ فهذا يعني أنه انبساطيّ، وحِسِيّ، وعاطفي، وصارم. قد يكون هذا النمط واحدًا من أولئك الذين تراهم في المسلسلات الهزلية على الشاشات، الذين يثرثرون وينمّون عن كل الناس، والذين لا هدف لهم في الحياة سوى أن يتزوجوا ويصبح لديهم أطفال حتى يتمكنوا حينها من الثرثرة مع باقي الأمهات من الجيران. قد يكون هذا الوصف بالتأكيد نوعًا من التصنيف النمطي المؤلم، ولكن في الوقت نفسه لا يمكننا إنكار أن ملاحظة الشخص وتصنيفه بناءً على هذه الحروف الأربعة البسيطة من شأنه أن يكشف عن فهْم

أعمق لأية شخصية.

المأخذ الكبير الذي يؤخذ على مؤشر مايرز-بريجز هو أن إجاباته شديدة التحديد. بمعنى أنها لا تضع اعتبارًا لحقيقة أن الأشخاص في العادة لا يمكن حصرهم في جانب واحد فقط من خصائصهم. فالإنسان لا يقع بالكامل عند طرف واحد فقط من نطاق كل صفة دون أن يكون لديه بعضٌ من صفات الطرف الآخر. يعطي مؤشر مايرز-بريجز الناس طرفين فقط من نطاق كل خاصية، ولا شيء آخر بين هذين الطرفين؛ ومن ثم، يمكن لمعظم الناس أن يكونوا معتدلين في خصائص أخرى. فعلى سبيل المثال، ربما تكون أنت اجتماعيًّا بنسبة ٤٥٪ وانطوائيًّا بنسبة ٥٥٪، وحينها سيصنفك مؤشر مايرز-بريجز على أنك انطوائي فحسب!

المأخذ الآخر لا يتعلق بمؤشر مايرز-بريجز نفسه بل يتعلق بحقيقة أننا جميعًا نتغير باستمرار على مدى حياتنا. فقد وجد البروفسور دافيد بيتنجير David Pittenger، من جامعة مارشال أنه عندما يعاد اختبار الشخص بمؤشر مايرز-بريجز على مدى فترة زمنية قصيرة، فإن حوالي ٥٠٪ من الأشخاص الذين تم اختبارهم يختلف تصنيف نمط شخصيتهم؛ إذ يمكن للناس-كما هو معروف ومتوقع- أن يتغيروا. ويمكن أن تتغير نتائج اختباراتهم بناءً على مؤشر مايرز-بريجز في مدى زمني قصير قد يصل إلى أيام أو أسابيع. ويتوقف هذا على مزاجهم، وتأثير بيئاتهم الداخلية

والخارجية عليهم. هذه العوامل قد لا تشير أبدًا لنمط شخصيتهم الفعلي.

مقياس كيرسي للأمزجة Keirsey's Temperaments

هو من الطرق الشائعة لِفَهْم مؤشر مايرز-بريجز لأنماط الشخصية من خلال الأمزجة الأربعة لدافيد كيرسي (12). فقد ساعد على تنظيم المعلومات التي تلقاها الناس من مؤشر مايرز-بريجز ليصل بعدد أنماط الشخصية من ستة عشر مزاجًا إلى أربعة أمزجة عَامَّة. وبيَّن كيرسي في كل مزاج من الأمزجة الأربعة نوعين من الأدوار التي يمكن أن يلعبها الشخص بشكل فطري طبيعي.

- المزاج الأول: الْوَصِيّ

يظهر هذا في الشخص الذي يصنَّف على أنه حِسِّيٌّ، وصارم. يوجد لدى هذا النوع من الأشخاص ميل نحو الانتماء، والمشاركة في مجتمعه، كما أنه واثق بنفسه وفي قدراته.

الأوصياء هم أيضًا محددون ومنظمون. فهم يسعون نحو الشعور بالأمان والانتماء وفي الوقت نفسه يهتمون بالمسؤوليات والواجبات. تعد اللوجستيات (أي الإمداد والتجهيز) إحدى أعظم نقاط القوة لديهم؛ فهم ممتازون في التنظيم والتسهيل والدعم والمراجعة. يناسبهم كل من دور المدير، ودور القائم على الحفظ والحماية.

المدير هو النسخة الاستباقية والإرشادية من شخصية

الْوَصِيّ، فهم شديدو الكفاءة في التنظيم. أما القائمون على الحفظ والحماية فهم النسخة الانفعالية (أي تعتمد على رد الفعل) والمعبرة من نمط الْوَصِيّ، وتمثل أكبر نقاط تميزهم في دعم الآخرين.

• المزاج الثاني: الصانع الماهر

يظهر هذا في الشخص الذي تأتي نتائجه لتصنفه على أنه حِسِّيٌّ ومرن. يعيش هؤلاء الأفراد بحرية، وتتسم حياتهم بكونها مليئة بالحركة والحيوية.

يتسم الصُّنَّاع المهرة بقدرتهم التامَّة على التكيف. وعادة ما يسعون وراء التحفيز والإثارة والبراعة الفنية. يهتم الصُّنَّاع المهرة كثيرًا بترك أثر واضح فيما حولهم. وأحد أعظم نقاط قوتهم هو وضع التكتيكات. هم بارعون لأقصى درجة في اكتشاف المشكلات والعمل على حلها، وسرعة الانتقال من أمر لآخر. كما أن لديهم القدرة على التحكم في الأدوات، والآلات، والمعدات.

للصنَّاع المهرة دوْران: مشغِّلون وترفيهيون. المشغِّلون هم النسخة الإرشادية والاستباقية من الصُّنَّاع المهرة؛ إذ لديهم قدرة كبيرة على التَّشْهِيل والإنجاز. أما الترفيهيون فهم النسخة الأكثر إفادة وتفاعلية من الصُّنَّاع المهرة. كما أن لديهم وسائل بارعة في الارتجال، و يتنبهون كثيرًا للتفاصيل.

يقدِّر كيرسي أن ما يقرب من ٨٠٪ من السكان

مصنفون على أنهم صُنَّاع مهرة أو أوصياء.

• المزاج الثالث: المثالي

يظهر هذا عندما تأتي نتائج اختبار الشخص مصنفة إياه على أنه حَدْسِيٌّ وعاطفي. يجد هذا النوع أن لحياته معنًى عندما يساعد نفسه والآخرين على أن يكونوا في أفضل حالاتهم. وهو يقدِّر التميز والتفرد.

المثاليون مجردون ويمكن أن يكونوا عطوفين. يسعون إلى العثور على مغزًى ومعنًى وراء كل شيء في الحياة تقريبًا. هم معنيون بتطورهم الشخصي وبقدرتهم على العثور على هُويتهم الحقيقية. يجيدون الدبلوماسية، وتتمثل نقاط قوتهم في القدرة على الإيضاح، والتوحيد بين الآراء، والتفرد، وإلهام الآخرين. لهم دوران: موجهون ناصحون، ومدافعون عن القضايا.

الموجهون الناصحون هم النسخة الاستباقية والإرشادية من المثاليين. فهم يجيدون عملية التطوير بشدة. وهناك تنويعات أخرى دقيقة على أدوارهم الأساسية وهي: مستشارون ومعلمون. أما المدافعون عن القضايا فهم النسخة التفاعلية والمفيدة الذين يجيدون القيام بالوساطة.

• المزاج الرابع: المُتَعَقِّل

يظهر هذا عندما تأتي نتائج الشخص لتصنفه على أنه حَدْسِيٌّ وعقلاني. يوجد دائمًا لدى هذا النوع الدافع نحو زيادة معرفته، كما أنه يتميز بالكفاءة الشديدة. وعادة ما

يكون لديهم رضًا عن الذات.

المتعقلون موضوعيون ومجردون. يسعون للتمكن من حرفتهم، ولديهم القدرة على السيطرة على أنفسهم. وعادة ما ينشغلون بأنفسهم فيما يخص نمط المعرفة لديهم ومستوى كفاءتهم. تكمن أقوى نقاط قوتهم في وضع الاستراتيجيات. ولديهم القدرة على استخدام المنطق في التحري، والتدبير، والتصور، والتنظير، والتنسيق. ودوْرهم أنهم: منسقون ومهندسون.

المنسقون هم النسخة الاستباقية والإرشادية من المتعقلين؛ إذ إنهم بارعون في الإعداد. أما التنويعات الأخرى للأدوار التي يمكنهم القيام بها فهي أن يكونوا عقولًا موجِّهة، وقادة ميدانيين. أما المهندسون فهم النسخة التفاعلية والمفيدة من المتعقلين.

يتميز مقياس الأمزجة لكيرسي بقدرته على تقييم خصائص الشخصية بخطوات بسيطة، ولكنها أعمق من مؤشر مايرز-بريجز. فهو يساعد على تقييم نتائج الشخص بناءً على علاقتها بخصائص أخرى، بينما مؤشر مايرز-بريجز يركز على كل خاصية على حِدَة. ولكن كما هي الحال مع مؤشر مايرز-بريجز، فإنه لا يوجد إنسان يمكن أن يتسم بمزاج واحد فقط. فكل شخص تقريبًا سيكون لديه خصائص من كل مزاج؛ ولذلك فسيكون من الصعب جِدًّا أن يتم تحديد تصنيف واحد فقط.

تتميز الأمزجة بشكل عام بقدرتها على إعطاء الناس إحساسًا أفضل عن كينونتهم وجوهرهم، وما الذي يمكنهم فعله لتغيير شخصيتهم. عندما يُصنَّف الشخصُ تبعًا لنمط معين، فهذا يخبر الشخص بكنهه فقط، أما الأمزجة فهي تنظر إلى ما هو أبعد من ذلك التفسير السطحي. يساعد التعريفُ الناتجُ عن الأمزجة الناسَ على معرفة وضعهم أو تصنيفهم الحاليِّ؛ لكي يعملوا على تغييره للأفضل. إنهم يتمتعون بوعي أكبر بذاتهم، ولو تطلب الأمر، فلديهم القدرة على التكيف بشكل أفضل مع وضعهم.

كلا الاختبارين لديه القدرة على إعطاء معلومات مفيدة. على الأقل يمنحانك نقطة لتبدأ منها عند تحليل شخص ما. والآن نصل إلى آخر اختبار في اختبارات تحليل الشخصية وهو الإينياجرام Enneagram، والذي يشابه مقياس كيرسي للأمزجة.

اختبار إينياجرام

ظهر اختبار إينياجرام في الستينيات كوسيلة لمساعدة الناس على تحقيق ذاتهم. كان تركيزه بالأساس على تحسين الذات؛ لأنه يجبر الناس على أن يواجهوا عيوبهم مباشرة. وسبب تفرده عن غيره من الاختبارات أنه يهدف إلى الإجابة عن السؤالين: «كيف؟» و«لماذا؟» يتصرف الناس بالشكل الفلاني أكثر من التركيز على سؤال: «ماذا؟» يفعلون. عِوَضًا عن الغوص في التفاصيل

الجانبية، فإن الأكثر فائدة هو أن يكون لديك رؤية واسعة لأنماط الشخصية الناتجة من اختبار إينياجرام، وتحاول أن تجد نفسك ضمنها.

يحدد هذا الاختبار تسعة أنماط للشخصية.

- النمط الأول: الإصلاحي

يهتم هذا النمط من الناس عادة بأن يكون على حق، كما أن لديه قدرًا عاليًا من النزاهة والمَوْثوقية. يمكن اعتباره أيضًا «سريع الحكم» (أي ممن يطلقون الأحكام على من وما حولهم) وأنهم أفضل خلقًا من غيرهم. المثال على ذلك يضم القساوسة والأطباء.

- النمط الثاني: المُسَاعِد

يتوق هذا النمط من الناس إلى أن يكون محبوبًا ومقدّرا من الآخرين. هم كرماء للغاية في المعتاد، ولكن يمكن أيضًا أن يكونوا متلاعبين أو مناورين بل ويتفاخرون بما يفعلون. ومثال على ذلك: الأمهات، والمدرسون.

- النمط الثالث: المُنجِز

يُحب هذا النمط من الأشخاص المديحَ والإشادة بما يفعلون. هم مدمنون للعمل، وهذا ما قد يجعلهم نرجسيين وفارغين من داخلهم. مثال على ذلك: الممثلون، والطلاب.

- النمط الرابع: الفرداني

يبحث هذا النمط بشكل عام عن معنى لحياته دومًا، مع رغبته في أن يكون متفردًا. هم مبدعون بلا شك، ولكن قد يكونون أيضًا كئيبين ومتقلبي المزاج. الأمثلة على ذلك تتضمن الموسيقيين، والرَّسامين.

• النمط الخامس: المحقق

يجتهد هذا النمط في أن يكون واسع الاطلاع، ومُلِمًّا بما حوله وكُفْئًا. هم موضوعيون في أغلب الأحيان، ولكن لديهم ميل في الوقت نفسه إلى أن يحتفظوا بأنفسهم بعيدًا عن الآخرين. ومثال على ذلك الباحثون.

• النمط السادس: المُخْلِص

يكون هذا النمط عميق التفكير عندما يخطط، وهو شديد الإخلاص لكل من يهتم بهم. يرتاب في كل شيء مما قد يجعله شخصية شكَّاكة، ولديها نوع من جنون العظمة. ومثال على ذلك الاستعداديون (13) وضباط الشرطة.

• النمط السابع: المتحمس

يحب هذا النمط من الناس المغامرة. وهم شديدو الحيوية، ويحسنون استغلال كل شيء، وهذا ما قد يدفعهم إلى أن يكونوا مستهترين ومنغمسين في التَّرَف. ومثال على ذلك الباحثون عن الإثارة والممثلون.

• النمط الثامن: المتحدي

لا بد لهذا النمط من الناس أن يكون مسيطرًا أو في مركز

قوة. هم قاطعون؛ مما يجعلهم يبدون عدوانيين ومتطرفين. مثال على ذلك الآباء، والأمهات المستبدون، وكذلك الأشخاص الذين يتولون مناصب قيادية.

• **النمط التاسع: صانع السلام**

هذا هو النمط الأخير. يتميز أصحاب هذا النمط بالاستقرار وبقدرتهم على الوساطة في مختلف المواقف. كما يتّسمون عادة بالبساطة وبتقبل كل شيء. وإن كان سلوكهم الساذج ذاك من شأنه أن يجعلهم لاهين عما يقع حولهم من أمور سَلْبِيَّة. مثال على ذلك: جماعات الهيبيز، أو المتمردون على أعراف المجتمع، والأجداد والجدات.

قد يتسم بعض الناس ببعض من كل نمط مما سبق، وقد تكون هناك بعض الأنماط الأكثر سيطرة ووضوحًا على سلوكهم. إجراء هذا الاختبار يجعل الناس أكثر قدرة على فهم أنفسهم وفهم السبب وراء تصرفاتهم في مواقف معينة. كما أن الاختبار يدفع الناس إلى التمعن في أنفسهم بشكل أعمق، وهذا من شأنه أن يفتح سبلًا في التفكير لم يطرقوها من قبل بشكل واعٍ.

ضع في اعتبارك أن اختبارات الشخصية هذه هي المقدمة لقراءة الناس وتحليل شخصياتهم؛ لأن العملية تسير كما يلي: فَهْمُ مختلف مقاييس اختبارات الشخصية، ثم ملاحظة الناس، ثم معرفة النمط الذي ينتمون إليه. وستحصل في النهاية على معلومات تفيدك. ولكن انتبه إلى

أنك قد تضع الناس عَنْوَةً تحت تصنيفات خاطئة، أو أن تكون مُخطئًا بشكل عَامٍّ في إدراكك لهم؛ ولذلك، فبداية من هذه النقطة، سنركز أكثر على الملاحظات الفردية وما يمكنها أن تخبرنا به عن الناس.

الخلاصة:

* لقد بدأنا رحلتنا في تحليل الشخصيات كأخصائي نفسي من خلال إلقاء نظرة على مختلف اختبارات تحليل الشخصية، ومعرفة ما الذي يمكننا أن نخرج به منها. اتضح منها أننا لا نستطيع أن نقول: إنها مقاييس محددة أو تصنيفات محددة للناس. إنما هي على أغلب تقدير تعطينا فكرة عن مختلف المقاييس ووجهات النظر التي يمكن لنا من خلالها أن نرى الناس بشكل مختلف.

* الخصائص الخمس الكبار هي واحدة من أولى المحاولات لتصنيف الناس بناءً على خصائص محددة، وليس تصنيفًا عامًّا. يمكنك أن تتذكر الخصائص الخمس بسهولة من خلال الاختصار الإنجليزي OCEAN. والخصائص هي:

١. الانفتاحية لِلتَّجْرِبَة (تجربة الأشياء الجديدة)

٢. وعي الضمير (أن يكون واعيًا حذرًا)

٣. الاجتماعية (استمداد الطاقة من الآخرين ومن المواقف)

٤. التآلفية (أن يكون دافئًا ومتعاطفًا)

٥. العُصَابِيَّة (أن يكون قلقًا ومشدودًا بقوة)

* ثم جاء مؤشر مايرز-بريجز الذي برغم كونه مفيدًا ويمكن الاسترشاد به، إلا أنه يساء التعامل معه عندما يراه الناس على أنه كقراءة الطالع، فتجدهم يستخرجون من نمطهم ما يتمنون أن يروه في أنفسهم. يعمل مؤشر مايرز-بريجز على أربع خصائص متناقضة أساسية، وكيف يمكن لكل خاصية منها أن تنطبق عليك أو لا تنطبق. الخصائص بشكل عام هي:

١. الاجتماعي في مقابل الانطوائي (توجهك العام تجاه الآخرين)

٢. حَدْسِيٌّ في مقابل حِسِّيّ (كيف تدرك المعلومات؟)

٣. عقلاني في مقابل عاطفي (كيف تعالج المعلومات؟)

٤. مرن في مقابل صارم (كيف تطبق المعلومات؟)

وهذا ما ينتج عنه ١٦ نمطَ شخصية.

* يوجد بطبيعة الحال لمؤشر مايرز-بريجز بعض العيوب، من ضمنها استخدام التنميط أو القولبة في تصنيف الناس، والافتقار إلى الاتساق إذا ما اختلفت نتائج الناس بناءً على أمزجتهم الحالية وظروفهم.

* أما بالنسبة لمقياس كيرسي للأمزجة فهو طريقة لتنظيم الأمزجة، بحيث إن كل مزاج له نمطان من الأدوار عِوَضًا عن ١٦ نمطًا للشخصية. والأمزجة الأربعة هم:

الْوَصِيّ، والصانع الماهر، والمثالي، والمتعقل. قدّر مقياس كيرسي للأمزجة أن ما يقرب من ٨٠٪ من السكان يصنفون ضمن المزاجين الأولين: (الْوَصِيّ، والصانع الماهر).

* وأخيرًا نأتي لمقياس إينيارجرام، وهو آخر اختبار للشخصية قمنا بتغطيته في هذا الفصل. وهو يتألف من تسعة أنماط عامّة للشخصية وهي:

١. الإصلاحي ٢. المساعد

٣. المنجز ٤. الفرداني

٥. المحقق ٦. المخلص

٧. المتحمس ٨. المتحدي

٩. صانع السلام

ويتألف كل نمط من هؤلاء من مجموعة محددة من الخصائص. وهو بهذا الشكل يشبه مقياس كيرسي للأمزجة إلى حَدٍّ كبير في فكرته وطريقة عمله.

---

(9) وودي آلان (Woody Allen): مخرج، وكاتب مسرحي، وممثل كوميدي ارتجالي. أمريكي الجنسية. مواليد ١٩٣٥. عُرف بأفلامه الكوميدية التي يمتزج فيها الهزل بالمرارة والعبثية، وتسيطر عليها الأجواء القاتمة، وتقوم على علم النفس، والفلسفة، والجنس.

(10) كارل يونج Carl Jung (١٨٧٥-١٩٦١): عالم نفس سويسري، ومؤسس علم النفس التحليلي.

(11) الأنماط البدائية archetypes: نظرية ليونج يرى من خلالها أن هناك بنيات نفسية (أنماطًا) ومواضيع ورموزًا متشابهة يشترك فيها البشر جميعًا، ويتوارثونها، وتؤثر في طريقة حياتهم كما تؤثر فيها تجاربهم الشخصية.

(12) دافيد كيرسي David Keirsey (١٩٢١-٢٠١٣): عالم نفس أمريكي.

(13) الاستعداديون survivalists هم أشخاص يؤمنون بأن عليهم أن يكونوا مستعدين لوقوع أي كارثة طارئة كالقنابل النووية، والحروب على المستوى المحلي، أو الإقليمي، أو العالمي، من خلال تخزين المؤن والموارد الأساسية للبقاء على قيد الحياة.

الفصل الثالث

افتح عينيك

إن فكرة أن الناس لا يستطيعون بشكل أو بآخر أن يخفوا نواياها الحقيقية ومشاعرها طَوَالَ الوقت لفكرة جذابة حقًّا، إذ يمكن للناس أن «يقولوا» أي شيء يريدونه، ولكن في النهاية وكما هو معروف لدى الجميع فإن «الأفعال تتحدث بصوت أعلى من الأقوال»، ويمكن لتعبيرات الوجه ولغة الجسد أن تكشف بدون قصد عما في نفوسهم الدفينة. نحن في واقع الأمر في حالة تواصل دائم مع من حولنا؛ إذ نرسل الكثير من المعلومات حول نوايانا ومشاعرنا الداخلية، ولكن القليل جِدًّا فقط من هذه المعلومات يكون منطوقًا.

إن المفهوم الشائع لدينا لعملية تحليل الشخصيات هو ملاحظة أفعال الأشخاص وسلوكياتهم في لحظة حدوثها. فالنظر إلى جسد شخص أمامنا وحَدْس ما يدور في رأسه هو أمر يبدو عاديًّا وممكنًا، وهناك العديد من الأدلة العلمية التي تدعم هذا الادعاء؛ إذ يمكن للمظهر الجسماني أن يخبرك بالكثير عن مشاعر شخص ما، ودوافعه، ومخاوفه حتى لو كان يحاول إخفاء كل ذلك عنك. بتعبير آخر، الجسد لا يكذب!

ومع ذلك، فإن هذا الأسلوب لِفَهْم دوافع الناس ليس مضمونًا تمَامًا؛ فهو عرضة للخطأ. فمن المُهِمّ عندما نتفاعل

مع الآخرين، ونحاول أن نفهمهم ونعرف مدخلهم أن نكون واعين لما نضعه من افتراضات. فكلنا بشر. والسياق أمر شديد الأهمية. فعلى الرغم من أننا نستطيع استخدام العديد من الطرق لقراءة تعبيرات الوجه ولغة الجسد، ولكن من المفيد أيضًا أن نتذكر أنه لا يمكن لمعلومة واحدة فقط أن تكون كافية «لإثبات» أي شيء، وأن فن قراءة الأشخاص يحتاج منا أن ننظر إلى الشخص نظرة شاملة ومتكاملة لنفهم ما يحدث أمامنا.

انظر إلى وجهي

لنعد إلى الستينيات ونبدأ بكل من هاجارد Haggard وإيزاكس Isaacs اللذين قاما بتصوير وجوه أزواج أثناء تلقيهم العلاج، ولاحظا وجود تعبيرات ضئيلة يمكن للمرء أن يلحظها فقط عند تشغيل الفيلم بسرعة بطيئة. ثم جاء فيما بعد بول إيكمان Pual Ekman الذي توسع في نظريته حول «التعبيرات الدقيقة» ثم نشر كتابه تحت عنوان: «الكذب» Telling Lies.

نحن جميعًا نعرف كيف نقرأ التعبيرات «الكبرى»، وهي تلك الحركات التي تظهر على الوجه وتستمر لمدة تصل إلى أربع ثوانٍ. ولكن هناك تعبيرات أسرع في ظهورها وأسرع في تلاشيها. فهي من السرعة بحيث إن العين غير المدربة يمكن أن لا تدركها. بناءً على إيكمان، فإن تعبيرات الوجه هي في حقيقة الأمر ردود أفعال فسيولوجية. تظهر هذه التعبيرات حتى لو لم يكن هناك أحد حولك يمكن

أن يراها. ولقد وجد إيكمان أن الناس في مختلف الثقافات والحضارات تستخدم التعبيرات الدقيقة لتظهر مشاعرها على وجهها بشكل يسهل للغاية توقعه، حتى لو كانوا في الأصل ينوون إخفاء تلك المشاعر أو حتى لو كانوا هم أنفسهم غير واعين بتلك المشاعر.

وقد قاده بحثه إلى أن يعتقد بأن التعبيرات الدقيقة تلقائية أو عَفْوِيَّة، وهي عبارة عن انقباضات بالغة الصغر في مجموعات معينة من العضلات المرتبطة بالمشاعر، وموجودة بالشكل نفسه لدى كل الناس، بصرف النظر عن اختلاف التربية لديهم أو الخلفية، أو التوقعات الحضارية أو الثقافية. يمكن لهذه التعبيرات أن تكون من السرعة بحيث تستمر لمدة واحد على ثلاثين من الثانية. والتقاطها وفهم معناها هو محاولة لاختراق ما يقال على السطح للوصول إلى الحقيقة وراءه حول ما يشعر به الناس ويعتقدونه. يمكن للتعبيرات الكبرى أن تكون إلى حَدٍّ ما مصطنعة أو مبالغة. أما ما نفهمه عن التعبيرات الدقيقة هو أنها أكثر حقيقية، وأكثر صعوبة في تزييفها، وأنها توحي بوجود مشاعر خفية أو سريعة التغير.

يوجد في المخ مساران عصبيان مرتبطان بالتعبيرات الوَجْهِيَّة. الأول هو السبيل الهَرَمي pyramidal tract، وهو المسؤول عن التعبيرات العَمْدِيَّة للوجه (أي معظم التعبيرات الكبرى). والثاني هو السبيل خارج الهَرَمي extrapyramidal tract، وهو المسؤول عن التعبيرات

العاطفية الْعَفْوِيَّة للوجه (أي التعبيرات الدقيقة). اكتشف الباحثون ظهور نشاط في المخ في هذين المسارين معًا عند الأفراد الذين يمرون بمواقف عاطفية حَادَّة، و في الوقت نفسه يشعرون بضغط خارجي للسيطرة على تعبيراتهم أو لإخفائها؛ وهذا يعني أن المسارين يعملان ضد بعضهما البعض، ولكن مع طغيان التعبيرات المتعمدة الواعية على تلك الْعَفْوِيَّة. ومع ذلك فقد «تتسرب» بعض التعبيرات بالغة الصغر منهم لتعكس المشاعر الحقيقية، وهذا هو ما يجب عليك العثور عليه عندما تحاول قراءة شخص ما باستخدام هذا الأسلوب.

ولكن كيف يمكن للمرء على الحقيقة أن يقرأ هذه التعبيرات؟ هل يمكنك فعلًا أن تفك شفرة أعمق المشاعر لشخص ما بمجرد رؤية ارتعادة في أنفه، أو تجعُّد في جبينه؟

بناءً على نظرية إيكمان فإن هناك ستة أنواع من المشاعر الإنسانية في الكون بأسره، تعبر عنها جميعًا مجموعة من التعبيرات الوجهية بالغة الدقة. فالسعادة تراها عندما ترى الخدود مرتفعة، مع ارتفاع في زوايا الفم إلى أعلى ومشدودة للوراء. كما تظهر التجاعيد في الوجه تحت العينين، بين الشفة العليا والأنف، وفي الزاوية الخارجية من العينين. بتعبير آخر، فإن كل الحركات المألوفة لنا جميعًا التي نراها في ابتسامة عادية أمامنا، سنجدها أيضًا على المستوى الدقيق.

التعبيرات الدقيقة التي تدل على الحزن مثلًا هي تلك التي تعرفها: سقوط الزاوية العليا من العينين لأسفل مع زوايا الشفتين. ويمكن للشفة السفلية أن ترتعش. ويمكن للحاجبين أن يكوِّنا علامة إنذار مثلثة الشكل.

أما بالنسبة لشعور الاشمئزاز، فإن الشفة العليا ترتفع، ويمكن أن يصاحبها تجاعيد أعلاها، وتجاعيد على الجبهة. وتضيق العينان قليلًا مع ارتفاع الْوَجْنَتَيْن.

بالنسبة للغضب، فإن الحاجبين يتشنجان بقوة عادة في زواية إلى أسفل. وتضيق العينان أيضًا، كما يمكن للشفتين أن تكونا مزمومتين أو منفرجتين، ولكنهما متصلبتان. العينان محملقتان ونظراتهما ثاقبة. أما الخوف على الجانب الآخر فإنه يتطلب انقباضات مشابهة ولكن إلى أعلى. فالفم سواء كان مفتوحًا أو مغلقًا، يكون مشدودًا، وكلا الجفنين العلوي والسفلي يكونان مرفوعين. وأخيرًا، بالنسبة لشعور المفاجأة أو الصدمة، فإن كلًّا منهما يظهر نفسه في هيئة حاجبين مرفوعين ليكَّونا دائرة وليس مثلثًا، كما هي الحال مع الحزن. حيث يرتفع الجفن العلوي ويتمدد الجفن السفلي نحو الأسفل ليفتح العينين باتّساعهما. وقد يظل الفك أحيانًا معلقًا بارتخاء.

وكما ترى، لا تختلف التعبيرات الدقيقة كثيرًا عن التعبيرات الكبرى فيما يخص العضلات التي تُظهر كل منهما، ولكن الاختلاف الأساسي يكمن في سرعتهم. ولقد بيَّن إيكمان أن انقباضات العضلات السريعة هذه

كلمح البصر هي من السرعة بحيث إن الناس لا يلحظونها؛ لدرجة أن ٩٩٪ من الناس كانوا غير قادرين على التقاطها. ومع ذلك فإنه يدعي أنه يمكن للناس أن يتدربوا على التقاط التعبيرات الدقيقة، وتعلم كيفية استخراج الكاذب على وجه الخصوص. فالكذب هو الشكل الكلاسيكي الذي يقول فيه المرء شيئًا بينما هو يشعر بشيء آخر.

كما يدعي إيكمان أنه قادر على تعليم تقنيته هذه للآخرين في خلال ٣٢ ساعة. ولكن بالنسبة لمن لديهم الرغبة منا في استخدام هذه المبادئ في حياتهم هم، فالبداية سهلة. أولًا، ابحث عن التناقضات بين ما يقال وما تُظهره تعبيرات الوجه بالفعل. فعلى سبيل المثال، قد يؤكد لك أحدهم شيئًا ما لفظيًّا، ويقطع لك الوعود عليه، في الوقت نفسه الذي تظهر عليه تعبيرات سريعة من الخوف تشي به وتبين موقفه الحقيقي.

من المؤشرات الأخرى الكلاسيكية التي تبين أن أحدهم يكذب عليك، أنه عندما يرفع كتفيه قليلًا وهو يؤكد لك بقوة على حقيقة ما يقوله لك. حك الأنف، وتحريك الرأس جانبًا، وتفادي النظر في العينين، والحيرة أثناء الحديث، والتململ بشكل عام كلها علامات تدل أيضًا على أن الحقيقة الداخلية لأحدهم لا تتسق مع حقيقته الخارجية؛ وهذا يعني باختصار أنه ربما يكون كاذبًا.

مرة أخرى، من الجدير بالذكر هنا أن هذه الطريقة أيضًا

غير مضمونة أو ليست محصنة ضد الخطأ، وأن الأبحاث قد فشلت بشكل عام في إيجاد علاقة قوية بين لُغَة الجسد وتعبيرات الوجه وبين الخداع. فليس هناك اضطراب يمكنه أن يشير وحده إلى أي شيء. وقد أوضح العديد من الأخصائيين النفسيين منذ ذلك الوقت أن التناقضات بين التعبيرات الدقيقة قد يشير في حقيقة الأمر إلى عدم الراحة، أو الْعَصَبِيَّة، أو الضغط العصبي، أو التوتر دون أن يكون للخداع علاقة بالأمر.

ومع ذلك، عندما تُستخدم هذه الطريقة كأداة مع أدوات أخرى، وعندما توضع في سياقها السليم، فإن تحليل التعبيرات الدقيقة يمكن حينها أن يكون قويًّا. وهنا سيكون عليك أن تحملق بانتباه شديد في الشخص وتلاحظه بطريقة غير مريحة بالنسبة له. كما أنها ستبدو شديدة الغرابة في المواقف الاجتماعية العادية. كما سيكون عليك أن تتخلص من أطنان من البيانات غير المرتبطة بها غير ذات الصلة وتقرر ما هي الاضطرابات التي يمكن اعتبارها أمورًا شاذة وغير ذات معنى.

على أية حال من الأحوال، لقد تبين بشكل صاعق مدى ضعف قدرة الأشخاص غير المدربين بالشكل الكافي على اكتشاف الكاذبين؛ وذلك على الرغم من ثقتهم الشديدة بأن إحساسهم الداخلي بخداع الآخرين لا يمكن أن يخطئ؛ وهذا يعني أن كلما زادت نسبة دقة -ولو بشكل بسيط- فَهْمك وتطبيقك لنظرية التعبيرات الدقيقة، كلما

صنع ذلك فارقًا كبيرًا. ربما بدت التعبيرات الدقيقة أمرًا صغيرًا، ولكنها تظل نقطة مرجعية مُهِمَّة.

قد تبدو هذه التِّقْنِيَّة بعد كل هذا الكلام حول كشف الكاذبين وكأنها قتالية وماكرة. ولكن إيكمان كان حريصًا على الإشارة إلى أن الكذب والخداع، كما يبرزهما هو، يمكنهما أيضًا أن يشيرا إلى إخفاء شعورٍ ما، ولكن ليس بالضرورة أن يكون ذلك بغرض شرير. إن لعب دور المحقق وكشف مشاعر الأشخاص السرية له جاذبيته وسحره، ولكن استخدام تحليل التعبيرات الدقيقة في الحياة الواقعية يشبه إلى حَدٍّ ما حلقات (14) CSI أو «تحقيقات مسرح الجريمة» التي تبدو مبهرة للغاية على شاشات التلفزيون أكثر مما هي عليه في الواقع. الأكثر من ذلك، أن الهدف من تكوين مهارة تحليل التعبيرات الدقيقة ليست لمجرد لعب لعبة «أمسكت بك!» مع أصدقائنا وزملائنا، ولكن لتحسين قدرتنا على المشاركة الوجدانية، وذكائنا العاطفي، وتعزيز قدرتنا على تفهم الآخرين من حولنا.

إذا لم تكن مقتنعًا باستخدام تِقْنِيَّة التعبيرات الدقيقة لكشف الخداع، فهناك منظور آخر يمكنك تبنيه لا يعتمد على البحث عن الأكاذيب أو تصنيف التعبيرات بناءً على مدتها، وإنما يعتمد على البحث عما يوصله هذا التعبير على الحقيقة؛ ومن ثم، وبناءً على سياق الموقف، وعلى كيف يمكن مقارنة هذا التعبير بما يقال لفظيًّا، ستكون قادرًا

حينها على استخلاص استنتاجاتك الخاصة.

التوتر العصبي في العادة هو السبب وراء زم الشفتين أو شد زوايا الفم بسرعة إلى الوراء باتجاه الأذنين. ارتعاش الشفتين أو الذقن، وتقطيب الحواجب، وضيق العينين، والشفاه المسحوبة كلها أيضًا علامات تدل على شعور الشخص بالتوتر. لو أنك تعرف شخصًا ما على أنه بطبيعته هادئ وثابت الجأش، ولاحظت فجأة ظهور العديد من هذه العلامات الصغيرة عليه في أثناء إخباره لك بقصة ما أنت لا تصدقها، فقد تستشف حينها أنه لسبب ما يشعر بالتوتر نتيجة لما يخبرك به أو يقصه عليك. سواء كان ذلك لأنه يكذب عليك أو لأنه لا يريد أن يحكيها، فإن الشيء الوحيد الذي يجعلك تقرر ذلك هو سياق الموقف.

قد تجد الشخص الذي يشعر برفض شيء ما أو الاعتراض عليه يضغط على شفتيه بشدة، وتدور عيناه في محجريهما، ويرف جفناه قليلًا، أو يقشعر أنفه. وقد ينظر شَزْرًا أو يضيِّق عينيه مثلما يحدث في أفلام الكارتون عندما يحدق الشخص الشرير في البطل، أو يغمض عينيه، أو يضحك باستهزاء كتعبير بسيط عن الاحتقار. لو أن شخصًا فتح هدية الكريسماس التي أعطيته إياها، وبدأ على الفور في فعل كل ما سبق ذكره، فربما ستظن حينها أن هديتك لم تعجبه، على الرغم من أنه يقول العكس.

قد يجد أولئك الذين يتعاملون مع الضغط العصبي طرقًا بالغة الصغر للتنفيس عن ذلك الضغط، فيكشفون

حقيقتهم، حتى ولو كانوا يبدون هادئين تمامًا في أغلب حياتهم. عدم القدرة على التحكم في النفس، ورمشات العين السريعة، والقيام بحركات متكررة مثل اختلاج الوجنتين، أو عض اللسان، أو لمس أجزاء من الوجه بالأصابع، هي علامات يمكن لها كلها أن تشي بوجود شخص ما يمر بموقف ضاغط على أعصابه. قد يبدو هذا عاديًّا بل ومنطقيًّا في حالة أن هذا الشخص يجري مقابلة عمل، أو أنه خاضع للتحقيق في جريمة ما. ولكن الأمر يصبح أكثر إثارة للانتباه ومدعاة للتساؤل عندما تظهر كل تلك العلامات في مواقف هادئة. هذا التناقض هو ما سيعطيك فكرة بأن حقيقة الأمور ليست كما تبدو لك في الظاهر.

انتبه أيضًا عندما يكون هناك عدم تجانس في تعبيرات الوجه. فالتعبيرات الطبيعية والْعَفْوِيَّة والحقيقية عن المشاعر تميل إلى أن تكون متجانسة. في حين أن التعبيرات المصطنعة والمزيفة أو المتضاربة تكون غير متجانسة. ومرة أخرى عليك أن تحاول ترجمة ما تراه في نطاق سياقه الصحيح، وتفكر في الشخص ككل متكامل، بما في ذلك لغة جسده.

تذكَّر أن تحليل تعبيرات الوجه هي طريقة فعالة لِفَهْم الآخرين؛ إذ إنها تبحث في عمق الشخص. ولكنها مع ذلك ليست محصنة ضد الخطأ. فكل ملاحظة تأخذها عن الشخص هي ببساطة مجرد نقطة مرجعية، ولا يمكنها

وحدها إثبات شيء بعينه أو نفيه. ولكن المهارة تظهر عندما تجمع أكبر قدر ممكن من البيانات، وتترجمها ككل، فتُخرج لك أمام عينيك نمطًا واضحًا، وليس مجرد إشارة أو اثنتين؛ ولهذا السبب، فإنه من الأفضل أن تستخدم ما تعرفه عن التعبيرات الدقيقة كعنصر مساعد لبقية الوسائل، وأدوات تحليل الشخصية.

عندما يتحدث الجسد

لغة الجسد قد تكون من القوة في قدرتها على قراءة الشخص وتفسير أفعاله بنفس قوة تعبيرات الوجه. فالوجه على أية حال هو مجرد جزء واحد من الجسد. فلماذا نركز على جزء واحد فقط بينما وضع الشخص أمامنا وحركاته بشكل عام يمكنها أن تتحدث بالطلاقة نفسها؟ يُعَدُّ جو نافارو Joe Navarro، العميل السابق لمكتب التحقيقات الفيدرالية واحدًا من أعمدة هذا المجال بشكل عام. وقد استخدم خبرته في تعليم الآخرين وتعريفهم بالثروة الهائلة من المعلومات التي يمنحها لنا الآخرون دون حتى أن ينطقوا (وهو ما يُطلق هو عليه «التواصل اللامنطوق»).

جو نافارو من أصل كوبي، واضطر لتعلم الإنجليزية بعد انتقاله إلى الولايات المتحدة الأمريكية وهو في الثامنة من عمره، وحينها عرف قيمة لُغَة الجسد، وكيف أنها كانت كاللوحة الإعلانية الضخمة التي تخبر الآخرين بما يفكر فيه الشخص. ولقد تحدث كثيرًا على مدى سنين حياته المهنية عن كيفية استخراج «إخباريات» الناس؛ أي تلك

الحركات الصغيرة التي تظهر على الشخص التي تدل على كونه منزعجًا، أو عدائيًّا، أو مسترخيًا، أو خائفًا.

أما بالنسبة لتعبيرات الوجه، فإن تلك «الإخباريات» قد تشير خُفْيَةً إلى وجود خداعٍ ما، أو كذب، ولكنها تدل بشكل مبدئي على أن أحدهم منزعج، أو أن هناك تناقضًا بين المحسوس والمنطوق. عندما يتسلح المرء بِفَهْم الكيفية التي تعمل بها لُغَة الجسد، فلن نتمكن فقط من فتح قنوات جديدة لِفَهْم الآخرين والتواصل معهم، بل سننتبه أيضًا إلى أجسادنا نحن، وإلى الرسائل التي يمكن أن نرسلها للآخرين بدون قصد منا.

بداية، من المُهِمّ أن نفهم أن التواصل اللامنطوق هو شيء متأصل بداخلنا، بيولوجي أو حيوي، وهو نتاج عملية التطور والارتقاء. فردود أفعالنا العاطفية لأشياء بعينها تحدث بسرعة كالبرق. كما أنها تحدث بشكل عَفْوِيٍّ، سواء أردنا لها أن تحدث أو لم نُرد. المُهِمّ أنها تظهر جلية على الجسد من خلال الحركات التي نتحرك بها في حياتنا، وهذا ينتج عنه آلاف الرسائل اللامنطوقة التي تنبعث منا.

المخ الحُوفِيّ(15) هو الجزء الأكثر بدائية، وعاطفية بل وربما هو الجزء الأكثر استقامة وصدقًا في المخ، وهو المسؤول عن ردود الأفعال التلقائية تلك. بينما القشرة الجبهية الأمامية (وهي الجزء الأكثر ذكاءً وتجريدية في المخ) تقع تحت سيطرة الوعي، فهي أيضًا الجزء القادر على الكذب. وبالرغم من أن الشخص قد يقول شيئًا، إلا

أن جسده دائمًا سيقول الحقيقة. لو استطعت أن تتآلف وتفهم الإيماءات، والحركات، والأوضاع، وأنماط اللمس، وحتى الملابس التي يرتديها الشخص، فأنت بذلك تشق لنفسك قناة مباشرة لِفَهْم حقيقة ما يفكر فيه وما يشعر به. يدّعي نافارو أن الجزء الأغلب من التواصل هو على أية حال غير منطوق؛ وهذا يعني أنك تضيع من يدك جزءًا كبيرًا من الرسالة المنبعثة من الآخر عندما لا تضع لُغَة الجسد في اعتبارك.

خذ في اعتبارك أن التواصل بين البشر بدأ بشكل غير منطوق. ففي تاريخنا القديم، وقبل تطور اللُّغَة، كان البشر على الأرجح يتواصلون من خلال الإيماءات، والأصوات البسيطة، وتعبيرات الوجه. وفي حقيقة الأمر، أنه منذ اللحظة التي يولد فيها الطِّفْل، فإنه وبشكل فطري تمامًا يبدأ في التعبير بوجهه عما يريد أن يوصله للآخرين عن إحساسه بالبرد مثلًا، أو بالجوع، أو الخوف. نحن لسنا بحاجة أبدًا لأن نتعلم كيف نقرأ الإيماءات الأساسية، أو كيف نفهم نغمة الصوت، وهذا لأن التواصل اللامنطوق كان أول نوع من التواصل بين البشر، وربما ما زال هو الشكل المفضل لنا للتواصل حتى الآن.

فكر في جميع الطرق التي تستخدم فيها التواصل اللامنطوق كوسيلة مسلَّم بها أو بديهية، مثل الطريقة التي تُظهر بها حبك أو غضبك. ونحن ما زلنا نعالج كَمًّا مهُولًا من المعلومات التي تصلنا من قنوات غير منطوقة،

حتى ولو لم نكن واعين بذلك. إذا تعلمت كيفية قراءة هذه المعلومات، ستتمكن حينها من تحديد إذا ما كان الشخص الذي أمامك يحاول بالفعل إخفاء مشاعره ونواياه الحقيقية عنك أم لا.

من الجائز أن تكون قد سمعت من قبل عن رد فعل «الْكَرّ والْفَرّ»، ولكنْ هناك احتمال ثالث، ألا وهو «التجمد». الأكثر من ذلك، أن ردود الأفعال تلك تجاه التعرض للخطر قد تكون غير ملحوظة تمامًا، ومع ذلك فإنها تظهر كرد فعل للانزعاج والخوف. ربما اضطر أسلافنا لإظهار رد فعل «الْكَرّ والْفَرّ» عندما كانوا يهربون من الحيوانات المفترسة، أو من القبائل المعادية، ولكن يبدو أن تلك الأفعال الغريزية قد صاحبتنا إلى يومنا هذا إلى داخل غرف الاجتماعات أو فصول الدراسة.

مرة أخرى، المخ الحُوفيّ مسؤول عن ردود الأفعال تلك تجاه الشعور بالخوف. فقد يبدو الشخص الذي يُسأل سؤالًا صعبًا أو يوضع في محل فحص من الآخرين، قد يبدو تمامًا مثل غزال تجمد في مكانه من الخوف أمام الأضواء المبهرة للمصابيح الأمامية لإحدى الحافلات. فهذا الشخص قد يتشبث بساقيه بكرسيه ويبقى ثابتًا على وضعه ذاك (وهذا هو وضع التجمد). وهناك احتمال آخر وهو أن يتحرك الجسد بعيدًا عن الشيء الذي يعده مصدرًا للخطر. قد يضع الشخص شيئًا على حجره، أو يوجه أطرافه نحو مخرج الطوارئ (رد فعل الْفَرّ). وأخيرًا، هناك

شخص ثالث قد «يكِرّ» أي يهاجم ويقاتل. يمكن أن يتجلى رد الفعل العدواني هذا تجاه الخوف في صورة استدراج للآخرين للجدل والشجار، أو التلاكم بالكلمات، أو استخدام إيماءات تُوحي بالتهديد والعنف.

في حقيقة الأمر، كلما زادت كفاءتك في قراءة الإشارات اللامنطوقة، زاد تقديرك وتفهمك لمدى أهميتها، وأدركت كم هي قادرة على التعبير عن تاريخنا الارتقائي والتطوري المشترك. ربما استطعنا في الماضي صد هجوم فعلي عنا من خلال إظهار إيماءات معينة. وربما هاجمنا غيرنا من خلال بعض الحركات الواضحة والتعبيرات. أما في هذه الأيام، فإن عالمنا شديد التجريدية، والأشياء التي تمثل تهديدًا لنا أصبحت أكثر من النوع اللفظي والمفاهيمي. إلا أن تلك الطرق القديمة والمتوارثة للتعبير عن أنفسنا، وإظهار الخوف، والعدوانية، والفضول، إلخ، كلها ما زالت موجودة كما هي، ربما أصبحنا نعبر عنها بشكل أكثر براعة فقط ليس إلا.

والآن لنتعرف على ما يطلق عليه «سلوكيات التهدئة». فقد تمنحنا رؤية مُهِمَّة لما يدور داخل شخص ما يشعر بالضغط العصبي، أو بعدم الثقة، أو بالتهديد. سلوكيات التهدئة بشكل عام في الأصل هي محاولة غير واعية لتهدئة النفس في مواجهة شيء يستشعر الإنسان منه خطرًا أو تهديدًا. عندما نشعر بالضغط العصبي، فإن دماغنا الحُوفيّ يجبرنا على القيام ببعض الإيماءات البسيطة التي من

شأنها أن تهدئنا مثل: مس الجبهة، أو دلك العنق، أو العبث بالشعر، أو اعتصار اليدين.. والغرض من كل هذه السلوكيات هو تهدئة الضغط العصبي.

العنق هو إحدى المناطق الضعيفة والمعرضة للخطر في الجسد، كما أنه بشكل أو بآخر ظاهر للجميع. انظر كيف يلجأ الأشخاص العدوانيون إلى أسلوب «اضربه في مَقْتَل» (أي استغل نقطة ضعفه) وستفهم كيف يشعر الإنسان بشكل لا شُعُورِيّ بأن منطقة الحلق والعنق هي منطقة مفتوحة للهجوم القاتل. ومن المنطقي إذن أنه عندما يقوم أحدهم بتغطية تلك المنطقة أو بتمسيدها بيده بشكل لا شُعُورِيّ، فإنه بذلك يعبر عن معاناته أو انزعاجه العاطفي أو عن قلقه. قد يلجأ الرجال إلى هذه الإيماءة في العادة أكثر من النساء. فالرجال قد يتململون من ربطات عنقهم، أو يعتصرون الجزء العلوي من الرقبة، بينما تلجأ النساء إلى وضع أصابعهن على منطقة الثُّلْمَة فوق القص (تلك المسافة بين عظام التَّرْقُوَة) أو العبث بعصبية بِقِلَادَة العُنُق.

انتبه إلى هذا السلوك وستلاحظ كيف أنه يُظهر حقيقة شعور أحدهم بالخوف والقلق وبشكل فوري. قد يقول أحدهم شيئًا ما عدوانيًّا، ويستجيب الآخر بأن يميل للخلف قليلًا، ويشبك ذراعيه، ويضع يدًا واحدة على الحلق. لاحظ كيف يحدث هذا على الفور وعندها ستستشف أن تلك العبارة بالتحديد قد استثارت بعض المخاوف والقلق

عند الثاني.

وبالمثل فإن فرك أو مس الجبهة أو الصُّدْغَيْن يمكن أن يشير إلى شعور بالكرب أو بالانهزام. نقرة سريعة بالأصابع يمكنها أن تشير إلى شعور لحظي بالضغط العصبي، بينما يمكن لهز الرأس بين اليدين لفترة ممتدة أن يصيب بضيق نفسي عارم. وفي حقيقة الأمر يمكنك أن تعتبر أن أي نوع من حركات الهز، أو التمسيد، أو الفرك، دليلًا ماديًّا على حاجة الشخص إلى تهدئة نفسه. هذا قد يعني مس الخد عندما يشعر الشخص بالْعَصَبِيَّة أو الخوف، أو فرك الشفتين أو لعقهما، أو تمسيد شحمتي الأذن، أو تخليل الشعر أو اللحية بالأصابع.

لا تنحصر السلوكيات المهدئة في التمسيد والفرك فقط، بل إن نفخ الخدين والزفير بصوت عالٍ هو أيضًا أحد الإيماءات التي تُنفِّس عن قدر كبير من الضغط العصبي. هل لاحظت على الإطلاق كَمَّ الأشخاص الذين يفعلون ذلك بعد سماعهم لخبر سيئ، أو بعد نجاتهم من حادث خطير؟

وهناك رد فعل آخر للتنفيس عن الضغط العصبي أكثر من كونه دلالة على الملل، وإن كان غير متوقع، ألا وهو التثاؤب. فمحاولة الجسم المفاجئة الحصول على قدر أكبر من الأكسجين في أثناء الأوقات العصيبة هو أمر نراه يحدث أيضًا في الحيوانات. «غسل الأرجل» هو سلوك آخر يحدث أيضًا للتنفيس عن الضغط العصبي؛ إذ يمسح

فيها الشخص رجليه كما لو كان يغسلها أو يزيل الأتربة عنها. قد لا يُلاحَظ هذا الفعل لو أنه حدث تحت طاولة، ولكن لو لاحظته سترى كم هو دليل قوي على محاولة الشخص تهدئة نفسه أثناء اللحظات العصبية.

«التهوية» هو سلوك آخر قد لا تلقي له اهتمامًا. ولكن حاول أن تلاحظ شخصًا يحاول جذب ياقة قميصه بعيدًا عن عنقه، أو امرأة تلقي بخصلات شعرها الطويل بعيدًا عن كتفيها كما لو أنها تحاول تبريدهما. هما في الغالب يشعران بعدم الراحة أو بالتوتر. بالرغم من أن هذا قد يحدث لأن الشخص موجود في بيئة هي بالمعنى الحرفي غير مريحة، ولكن الأرجح هو أنه رد فعل للتوتر الداخلي والضغط العصبي الذي يحتاج إلى أن «يبرد».

هناك واحد من أكثر سلوكيات التهدئة وضوحًا والذي يشبه تمامًا ما تفعله الأم لطفلها الصغير لتهدئته، ألا وهو عندما يهز الشخص نفسه ويحتضن جسده بذراعيه، أو عندما يفرك كتفيه كمن يحاول تدفئة نفسه. كلها سلوكيات تدل على شخص يشعر بأنه مهدد، أو قلق، ومتراجع تحت تأثير أحاسيسه. وكل هذه الإيماءات هي طرق غير واعية لحماية الجسد.

هذا مبدأ ضمني مُهِمٌّ في نظرية لُغَة الجسد كلها، ألا وهو أن أطراف البدن وإيماءته يمكن أن تشير إلى محاولات غير واعية لحماية الجسد والدفاع عنه. إذا تأملت كيف أن الجِذْع في الجسم البشري يحتوي على كافة الأعضاء

الحيوية، ستفهم السبب وراء أن الدماغ الحُوفيّ له رد فعل تلقائي لحماية هذه المنطقة عند الشعور بالخطر، حتى ولو كان خطرًا عاطفيًّا.

قد تجد الشخص الذي يرفض بشدة الاستجابة لطلب ما، أو الذي يشعر بأنه يُهاجم بشكل ما أو يُنتقد، قد تجده يعقد ذراعيه كما لو أنه يقول: «إليك عني!» فرفع الذراعين إلى الصدر أثناء النقاش هو إيماءة كلاسيكية معروفة تدل على المنع أو الإغلاق، كما لو أن الكلمات المتبادلة يتم تقاذفها فِعْلِيًّا مما يتسبب في خلق إحساس في اللاشعور بوجوب اتخاذ رد فعل لصد تلك الكلمات. وبشكل مماثل فإن الذراعين المتدليتين بجانبيْ الجسد قد تعطي معنى الهزيمة أو الإحباط أو اليأس، كما لو أن الجسد يحاول بشكل مادي ملموس أن يعبر عن فكرة عاطفية لا مادية تقول للآخر: «أنا لا أستطيع فعل ذلك! ولا أدري ماذا أفعل. أنا أستسلم.»

دعنا نذهب إلى أبعد من ذلك. تخيل شخصًا يقف على مكتب، وذراعاه مفرودتان على اتساعهما. ألا يذكرك ذلك في التو واللحظة بالحيوان الذي يعلن عن منطقة سيطرته؟ فالإيماءات الاتساعية والتمددية توحي بالثقة، وتوكيد الذات، بل وبالهيمنة. فلو أن شخصًا يقف ويداه في خاصرته، فإن جذعه في هذا الوضع يكون مكشوفًا. هذه طريقة فعالة لتوصيل رسالة بأنه واثق بقدرته على التمدد والسيطرة على المكان، وأنه لا يشعر بالتهديد أو القلق أبدًا.

من الإيماءات الأخرى الموحية بالثقة وتأكيد الذات تلك الإيماءة المفضلة لدى الساسة ورجال الأعمال في العالم بأسره: رأس البرج اليدوي. تلك الحركة التي يضغط فيها الشخص أطراف أصابعه على بعضها لتكوِّن بذلك رأس برج أو مسلة. إنها الإيماءة الكلاسيكية في مواقف المفاوضات، والتي توحي باليقين والهدوء والثقة في قدراتك ووضعك، كما لو أن اليدين كانتا فقط تستريحان بهدوء تتأملان وتفكران في حركتهما التالية.

على الصعيد الآخر، فإن اعتصار اليدين أو فركهما يشيران على الأرجح إلى نقص في شعور الشخص بالسيطرة على الأمور، وبأنه يشك في قدراته. مرة أخرى نقول، هذه إيماءة مهدئة، المقصود بها هو التنفيس عن التوتر. اليدان هما أدواتنا من أجل أن نحدث تغييرًا في العالم، وأن نفعل شيئًا حقيقيًا. عندما نتململ بعصبية أو نعتصر أيدينا، أو نشد قبضتنا، فنحن بذلك نبين نقصًا في شعورنا بالراحة، وضعفًا في ثقتنا بإمكاناتنا أو أننا نجد صعوبة في التصرف بثقة.

• ماذا عن الأرجل؟

عادة ما لا يُلتفت إليها نظرًا لأنها قد تكون مختفية تحت مكتب مثلًا. ولكنَّ الأرجل والأقدام هي مؤشرات مُهِمَّة للغاية أيضًا. «الأقدام المرحة» (16) يمكنها أن تتقافز وترجرج. ولكن على صعيد آخر، فإن الأرجل المهتزة ومعها إيماءات أخرى مهدئة أو عصبية قد تشير كلها معًا إلى زيادة في التوتر العصبي والطاقة، أو عدم الصبر، أو إلى

أن هناك من تناول الكثير جِدًّا من القهوة.. تستطيع أنت أن تختار من بين كل تلك الاحتمالات. أصابع القدم التي تتجه إلى أعلى يمكن أن تُرى على أنها قدم مبتسمة، وتدل على مشاعر إيجابية ومتفائلة.

خُلقت أرجلنا وأقدامنا فسيولوجيًّا للحركة بطبيعة الحال. يمكن أن تعبر الأقدام المشغولة عن رغبة مكبوتة في التحرك بعيدًا. سواء بالمعنى الحرفي بترك المكان، أو المعنى المجازي بالتحرك في الحياة. كما قيل أيضًا إن القدمين تشيران إلى الاتجاه الذي يريد الشخص في لا وعيه أن يتجه إليه. أصابع القدمين المتجهة نحو شريكك في الحديث يمكن أن تشير إلى المعنى «أنا هنا معك. أنا حاضر في هذه المحادثة.»، بينما القدمان اللتان تتجهان بزاوية نحو مخرج الطوارئ قد تدلان على رغبة هذا الشخص الحقيقية في ترك المكان.

هناك إيماءات أخرى تعد دلائل على أن الشخص يود أن يتحرك أو يغادر أو يهرب، ومنها الإمساك بالركبة، أو الاهتزاز لأعلى وأسفل على باطن القدم، أو الوقوف مع شيء من التقافز في الخطو. كل هذه الإيماءات تدل بشكل خفي على أن شخصًا ما قام عقله اللاواعي بإشعال المحرك، وأنه يريد التحرك فورًا. قد يعني هذا أنه يشعر بالإثارة تجاه احتمالات ما سيحدث بعد قليل، ويريد أن يبدأ في التحرك بأسرع وقت ممكن، أو قد يعني أن لديه شعورًا قويًّا بالرفض للموقف الحالي، ويود لو أنه «حرفيًّا»

يلوذ بالهرب. مرة أخرى، سياق الموقف مُهِمٌّ للتفسير.

يمكن كذلك للأرجل والقدمين أن تكشف عن مشاعر سَلْبِيَّة. تشبيك الأرجل، مثله مثل تشبيك الذراعين، يمكن أن يشير إلى الرغبة في المنع، أو الإغلاق، أو حماية الجسد من خطر يشعر به الشخص. الأرجل المشبكة تميل دومًا نحو الشخص الذي نحبه ونثق به، وتميل بعيدًا عن الشخص الذي لا نحبه أو لا نثق به. وهذا لأن الأرجل يمكن أن تستخدم كعائق، إما للصد أو للترحيب بوجود شخص ما. قد تقوم المرأة بترك حذائها يتدلى من أعلى أصابع قدمها في لحظة غزل ودلال، ثم تخلع الحذاء عن كعبها ثم تعيده ثانية. وبدون أن نكون شديدي الفرويدية هنا (نسبة إلى فرويد)، ولكن إظهار القدمين والأرجل يمكن أن يدل على الراحة، بل والحميمية مع أحدهم أيضًا. ومن ناحية أخرى، فإن تشبيك القدمين والكواحل يمكن أن يكون جزءًا من رد فعل التجمد؛ وذلك عندما يكون أحدهم غير مرتاح في الحقيقة لموقف أو لشخص ما.

والآن، وبعد أن تناولنا الوجه والأيدي والأرجل والأقدام، والجذع بشكل عام، ماذا تبقى لنا؟

تبقى لنا ما هو أكثر. فالجسد ككل يتخذ أوضاعًا معينة، ويقف بأشكال معينة، ويقترب من الآخرين أو يبتعد عنهم بأشكال معينة. في المرة القادمة التي تلتقي فيها بأحدهم لأول مرة، مِلْ قليلًا إلى الأمام لتصافحه يدًا بيدٍ، ثم راقب ماذا سيفعل بجسده بأكمله؟

لو أنه ثبت في مكانه، وبقي حيث هو، فهو بذلك يظهر ارتياحه للموقف، ولك، ولنفسه. أما لو اتخذ خطوة للخلف، أو استدار بجذعه كله وقدميه جانبًا، فإن هذا يشير إلى أنك ربما قد اقتربت منه أكثر من اللازم. وربما اتخذ خطوة ليقترب منك؛ مما يعني أنه سعيد بالتواصل معك، ولربما رفع من درجة تواصله معك أكثر.

المبدأ العام شديد الوضوح هو: تمدد الأجساد عندما تشعر بالراحة، أو السعادة، أو الهيمنة. كما أنها تنكمش عندما تكون غير سعيدة، أو خائفة، أو مهددة. الأجساد تتحرك باتجاه ما تحب، وتبتعد عما لا تحب. الميل نحو شخص ما يمكن أن يُظهر الشعور بالقبول، والراحة، والمغازلة، والاطمئنان والاهتمام. والعكس صحيح، فعقد الذراعين، والالتفات بعيدًا، والميل إلى الوراء، واستخدام الأرجل المتشابكة بشدة كفاصل أو عائق، كل ذلك يبين محاولة الشخص غير الواعية للابتعاد أو لحماية نفسه من شيء غير مرغوب فيه.

• وماذا عن أولئك الذين يتمددون بأجسادهم في المواصلات العامة؟

إنهم يشعرون بالاسترخاء والأمان والثقة. (هذا مثير للضيق، أليس كذلك؟) أما أولئك الذين يتكورون على أنفسهم بأكثر ما يستطيعون فإنهم على العكس يعطون انطباعًا بضعف الثقة وعدم توكيد الذات. وتراهم يحاولون

دائمًا أن يحتلوا مساحة أصغر فأصغر. وهناك أيضًا أولئك الذين ينفخون صدورهم بالهواء، ويرفعون أذرعتهم متخذين وضعًا عدوانيًّا، فإنهم يوصلون رسالة مفادها «أترى كم أنا كبير الجم!» بينما رفع الأكتاف والتقوقع كالسلحفاة يجعل الشخص يوصل رسالة لا منطوقة مفادها «أرجوك لا تؤذيني! انظر كم أنا صغير الجم؟!»

صحيح أننا لسنا كالغوريلات في الغابة، نضرب بأيدينا على صدورنا أثناء مناقشة حَادَّة، ولكن لو أنك نظرت عن قرب فربما رأيت بشكل ما أدلة باهتة على استمرار وجود هذا السلوك البدائي. فتلك الأوضاع التي تأخذ حيزًا تمدديًّا تتصل جميعها بالهيمنة، وتأكيد الذات، والسُّلْطَة. اليد التي على الفخذ، واليد الأخرى الموضوعة خلف الظهر بفخامة ملكية (ألا يذكرك هذا الوضع بملك، أو بجندي جليل لا يهاب الهجوم؟) أو حتى الأيدي الممتدة خلف العنق عندما يعود الشخص إلى الوراء ويسترخي في كرسيه؛ كلها علامات تدل على الهيمنة.

عندما تصبح مدركًا للغة الجسد لدى الناس من حولك، ستسأل من اللحظة الأولى: هل أفعالهم، وإيماءاتهم، وأوضاعهم منكمشة أم متمددة؟ هل الوجه منفتح أم منقبض؟ هل الأيدي والأذرع مفتوحة على اتساعها ومرتخية بعيدًا عن الجسد، أم أن أطراف الجسم قريبة منه ومتوترة؟ هل تعبير الوجه الذي تنظر إليه منقبض أم منبسط؟ هل الذقن مرفوع لأعلى (وهي علامة على الثقة)

أما أنه غارق لأسفل (مما يدل على الحيرة)؟

تخيل أنك لا تملك أي كلمات لتصف ما تنظر إليه، كل ما لديك هو الملاحظة فقط. هل الجسد الذي أمامك مسترخٍ ومرتاح في مساحته التي يحتلها، أم أن هناك شيئًا من الانقباض، والتوتر وعدم الراحة البادين على الوضع الذي تتخذه الأطراف؟

إن الجزء الأكبر من فن قراءة لُغَة الجسد، كما قيل ذات مرة، هو غريزي وفطري. والسبب في ذلك هو أن كل واحد منا يجيد بالفعل ترجمة هذه اللُّغَة. الأمر فقط هو أننا نُخْفِضُ بأنفسنا صوت المنطوق للحظات، حتى نتمكن من التقاط الثروة الهائلة من المعلومات الكامنة في اللامنطوق، والتي دائمًا ما تتدفق بين الناس بعضهم البعض. لا شيء من هذه اللُّغَة مخفي على الحقيقة. وإنما الأمر هو أننا بذلك ننفتح على البيانات الآتية إلينا عبر قناة لم نتدرب على أن نُلقي لها بالًا أو نهتم بها.

الجمع بين الجميع

كيف يمكننا استخدام كل ما سبق ليساعدنا في قراءة الناس بشكل فعال وَفَهْم حتى تلك الدوافع والنوايا والمشاعر التي قد يحاول الناس إخفاءها؟ يجدر بنا أن نتذكر في الحال أن اكتشاف الكذب لدى الناس ليس بهذا الوضوح والسهولة التي ربما قد صورها لك البعض. وكما رأينا فإن هذه العملية ليست ببساطة أن تلتقط علامة

محذرة من حديث أحدهم فترى في ذلك ما يثبت أنه يكذب في كل ما يقول.

يشتهر الناس العاديون والخبراء على حد سواء بضعف قدرتهم على قراءة لُغَة الجسد، وذلك على الرغم من الثروة الهائلة من المعلومات التي نعرفها عن هذا الموضوع. ولكن المهارة الحقيقية تكمن في أن تقرر كيف ستستفيد من ملاحظات معينة لاحظتها. فمثلًا، هل ذراعا الشخص المكتوفتان تعنيان أنه يكذب أو أنه غير سعيد لسبب ما أو أنه خائف؟

أو ربما هي تعني ببساطة أنه يشعر بالبرد؟ يكمن السر في أن تستخدم كافة الأدلة و«الإخباريات» حتى تكوِّن صورة كلية أشمل للسلوك، وليس مجرد الاعتماد على إشارة أو اثنتين. يرجع السبب في صعوبة اكتشاف الكذب بدقة كبيرة هو أن الإيماءات والتعبيرات المرتبطة بالخداع لا تختلف في العادة عن تلك التي تدل على الضغط العصبي أو الانزعاج.

اعتمادًا على كل ما سبق دعنا نسأل: هل الأمر يستحق أن نتعلم قراءة لُغَة الجسد؟

الجواب: بكل تأكيد!

إن إضافة هذا البعد لتعاملاتك مع الآخرين سيثري علاقاتك بهم، ويمنحك رؤية أوسع حول خلافاتك الشخصية ومواضع التوتر مع الآخرين. أن تعرف ما الذي

يدور بداخل شخص آخر، يجعلك أكثر قدرة على التواصل معه، والتعامل مع ما يشعر به على الحقيقة وليس مجرد مع ما يقوله على السطح.

الإشارات المنبعثة من لُغَة الجسد موجودة دائمًا. كل شخص يتواصل مع من حوله في كل لحظة بشكل لا منطوق على مدار اليوم. لن تكتفي بالتقاط هذه المعلومات حال انبعاثها، بل ستتعلم كذلك كيف تصنع منها تكوينًا أكبر وتفسره. لست بحاجة إلى أن تكون خبيرًا كما لا يجب أن تبلغ حد الكمال. كل ما تحتاجه هو الانتباه الشديد والاهتمام بالبشر من حولك بطريقة لم تكن تتبعها من قبل. وإليك بعض المبادئ الأساسية التي يجب عليك أن تضعها في اعتبارك وأنت تطور من مهاراتك في قرءاة لُغَة الجسد:

حدد السلوك العادي

أن تلتقط إيماءة أو اثنتين أثناء نقاشك مع أحدهم، ليس بالشيء الذي يعني الكثير. فربما كانت تلك الإيماءات مجرد صدفة، أو حركة فسيولوجية (جسمانية) بحتة. وكلما عرفت أكثر عن السلوك «العادي» لشخص ما، كلما استطعت أن تحدد أي السلوكيات الخارجة عن ذلك النطاق «العادي» يحتاج إلى اهتمام منك. فلو أن أحدهم في العادة يحملق بعينيه، أو يمط شفتيه استياءً، أو يهز قدميه، أو يتنحنح يمكنك حينها بشكل أو بآخر أن تتغاضى عن تلك الإيماءات المعتادة منه.

ابحث عن السلوك غير المعتاد أو غير المنسجم

قراءة الناس في حقيقتها هي قراءة أنماط السلوك. انتبه بشكل خاص لما يدل على شيء غير معتاد بالنسبة لذلك الشخص. فعندما يبدأ فجأة في العبث بشعره، ويتفادى النظر في عيني محدثه، فقد يدلك هذا على أن هناك شيئًا غير عادي، خاصة إذا لم يسبق لهذا الشخص أن تصرف بهذا الشكل من قبل. ستتمكن مع الوقت من التعرف على «إخباريات» تخص أقرب المقربين إليك، فلربما كان في العادة يلوي أنفه عندما يشعر بالانزعاج، أو ينتحب بشكل زائد عن المعتاد عندما يشعر بالخوف في الوقت نفسه الذي يتصنع فيه الشجاعة.

المهم أن تنتبه بشدة لتلك الإيماءات والحركات التي تبدو غير منسجمة معه في الوضع العادي؛ إذ يمكن للتناقضات بين التواصل المنطوق واللامنطوق أن تخبرك بما هو أكثر بكثير من مجرد ملاحظة التواصل المنطوق وحده. ويعتمد الأمر في حقيقته على السياق. والمثال الواضح على ذلك شخص يعتصر يديه، ويفرك صدغيه ويزفر بصوت عالٍ ولكنه في الوقت نفسه يدعي قائلًا: «أنا بخير. وكل شيء على ما يرام.» لن تكون الإيماءات هنا هي ما سيخبرك بحقيقة أن هذا الشخص يخفي ألمًا ما، وإنما عدم الانسجام بين إيماءاته وكلماته هو ما سيخبرك.

اجمع الكثير من البيانات

قد يكون السبب وراء سلوكيات معينة انقباضية، كما رأينا أن الشخص يشعر بالبرد أو بالإرهاق أو بالمرض. وقد لا تدل الإيماءات الامتدادية بالضرورة على الثقة بقدر ما تدل على أن الشخص يشعر بالحر ويريد أن يهدئ من حدته؛ ولهذا فمن المُهِمّ أن لا نفسر إيماءة واحدة بمعزل عن غيرها؛ بل عليك دائمًا أن تفكر في مجموعة كاملة من الأدلة. إذا رأيت شيئًا، التقطه ودَوِّنه في عقلك، ولكن لا تحاول أن تبني استنتاجاتك عليه على الفور. راقب الشخص لترى إذا ما كان سيعيد السلوك نفسه ثانية. ابحث عن إيماءات أخرى من شأنها أن تدعم ما رأيت حتى الآن، أو ربما كانت دليلًا على تفسير معاكس لما رأيت. تحقق من أن هذا السلوك يتكرر مع أشخاص آخرين في سياقات أخرى. خذ وقتك كي تحلل بشكل حقيقي كل ما رأيت أمام عينيك.

ابحث عن الانعكاسية

هناك أمر من الضروري أن نتذكره، وهو أن هناك بعض الإيماءات التي قد تعني شيئًا في سياق ما، أو عندما تظهر أمام شخص ما، ولكنها تحمل معنًى مختلفًا تمامًا في سياق مختلف أو أمام شخص مختلف. بمعنى آخر، يمكن لإيماءات معينة أن تصدر منك فقط عندما تتحدث مع شخص ما بعينه. وفي حالة أنك لا تعرف الشخص الذي تحدثه جَيِّدًا، فأسهل طريقة لقراءة لغة جسده هي أن ترى فقط إذا ما كان هذا الشخص يعكس إيماءاتك أيًّا كانت أم

لا.

الانعكاسية هي أمر غريزي متأصل في الإنسان. نحن نميل إلى التوافق مع من نحبهم أو نتفق معهم ونقلد سلوكهم وتعبيراتهم. ولكننا لا نفعل ذلك مع الشخص الذي لا نحبه أو نحمل له في نفسنا شُعُورًا سَلْبِيًّا. لو أنك في اجتماع مع عميل جديد، قد تجد أنه مهما كانت نبرة صوتك ودودة، أو مهما ابتسمت وصدرت عنك إيماءات منفتحة ودافئة إلا أن رد فعله بارد وإيماءاته منغلقة، مما يعني أنه فشل في أن يعكس التفاؤل الذي تشعر أنت به. لا علاقة للإيماءات هنا بالموقف، وإنما الأهم هو حقيقة أنكما لم تتشاركاها، مما يظهر لك أن الشخص الذي تتعامل معه ليس انفتاحيًا أو عدائيًّا أو يشعر بالتهديد.

انتبه إلى الطاقة

هذه ليست فكرة عابثة أو غامضة. لاحظ بنفسك أين يتركز الاهتمام والجهود في أي مجموعة تكون فيها. انظر إلى أين تتدفق الطاقة. ستجد أن كلمة «القائد» في بعض الأحيان قد تكون مجرد مسمى. بينما تكمن القوة الحقيقية في شخص آخر تمامًا. ولكي ترى ذلك بشكل عملي ما عليك إلا أن تلاحظ كيف يتدفق التركيز والاهتمام نحو رضيع في الغرفة. سترى أن الرضيع لا ينطق ولا يفعل إلا أقل القليل، ومع ذلك فإن اهتمام الجميع موجه إليه هو دون غيره. وسترى ذلك بالمثل في بعض الأسر، حيث المفترض أن يكون الأب هو القائد الرسمي، وربما رأيته

يؤمئ ويتحدث بصوت عالٍ ليعزز هذا المفهوم. ولكن إذا ما ركزت قليلًا ربما وجدت أن زوجته هي أول من يُراعي خاطرها باستمرار. وسيظهر في لُغَة الجسد لكل فرد من أفراد الأسرة أن احتياجات الأم هي التي تكون لها الأولوية؛ وذلك بعكس ما يمكن أن يكون معلنًا بصورة منطوقة.

ليس بالضرورة أن يكون أعلى صوت في الغرفة هو الأقوى. فهناك الكثير مما يمكن فهمه عن ديناميكيات القوة والسُّلْطَة داخل مجموعة من الناس من خلال ملاحظة اتجاه تدفق الطاقة. من أكثرهم حديثًا؟ من هو أكثر من يستمع إليه الآخرون وكيف؟ من هو الذي يحتل دومًا «مركز المسرح»؟

تذكر أن لُغَة الجسد مُفْعَمَة بالحيوية

عندما نتحدث فإن اللُّغَة التي نستخدمها ليست هي فقط الكلمات والقواعد النحوية التي نستعملها لربط الكلمات بعضها ببعض. ولكن الأمر في حقيقته هو «كيف» نتكلم؟ هل نتحدث كثيرًا أم قليلًا؟ بأي وتيرة نتحدث؟ هل الجمل طويلة ومركبة، أم قصيرة وموجزة؟ هل هي مصاغة بشكل غير مؤكد؟ كسؤال مثلًا، أم أنها تقال بثقة كما لو أنها حقيقة معروفة للجميع؟ ما هي سرعة الحديث؟ وما درجة علو الصوت؟ أهو واضح أم أنه مجرد غمغمة؟

تتنوع المعلومات الصادرة عن التواصل اللامنطوق تمامًا

كما تتنوع المعلومات الصادرة عن التواصل المنطوق، بناءً على الطريقة التي يتم إيصالها بها. فالإيماءات ليست ساكنة أو ثابتة، وإنما هي تعبيرات حية تتحرك في حيز الزمان والمكان. راقب تدفق المعلومات حال صدورها من مصدرها. راقب كيف تتغير التعبيرات وتتحرك بناءً على البيئة المحيطة وعلى الموجودين في هذه البيئة. لا تركز اهتمامك فقط على مجرد «الإمساك» بإيماءة خفية، ولكن الأوْلى أن تراقب تدفق الإيماءات وهي تتغير.

انظر على سبيل المثال إلى طريقة مشي شخص ما. المشي هو وضع جسدي، ولكنه وضع متحرك. يمكن أن يشير جر القدمين والخطوات القصيرة إلى قلة الثقة، بينما توحي الخطوات الرشيقة النشطة بالتفاؤل والإثارة. اهتم أكثر بالكيفية التي يتجاوب بها الشخص مع الآخرين في المحادثات أو أسلوب حديثه مع أولئك الذين يملكون سلطة ما. ما أن تبدأ في الملاحظة ستدهش من تلك الثروة الهائلة من المعلومات التي تنتظر فقط أحدهم كي يلاحظها.

السياق هو كل شيء

وأخيرًا، يتعين علينا أن نكرر هنا: الإيماءة لا تحدث في فراغ. يحتاج التواصل اللامنطوق إلى أن يُربط بكل شيء آخر، تمامًا كما هي الحال مع التواصل المنطوق. حدد على مر الوقت الأنماط العادية لسلوك الشخص في سياقات مختلفة ومع أشخاص مختلفين. ضع الموقف والبيئة في

اعتبارك. فعندما نتعرق ونتلعثم وأنت تنطق بعهود الزواج أثناء عقد قرانك أو في مقابلة عمل شديدة الأهمية، فهذا أمر مفهوم. ولكن عندما نتصرف بالشكل نفسه عندما يسألك أحدهم عما تفعله وأنت تفتش خُلْسَةً في أدراجه، فهنا يكون الأمر أكثر إثارة للشكوك بطبيعة الحال.

تذكر أن لكل إنسان شخصيته الخاصة والمتفردة. ضع في اعتبارك أثناء تحليلك للشخصية حقيقة أن الشخصيات إما أن تكون انْطِوَائِيَّة أو انبساطية. وأن أصحابها قد يفضلون العاطفة، أو يفضلون العقل. منهم من له قدرة كبيرة على احتمال المخاطرة والتعامل مع الكروب وآخرون قدرتهم ضعيفة. هناك من يزدهر بشدة في المواقف العصيبة، ومنهم من يَذْوِي ويَذْبُل. منهم من هو تلقائي وغير متكلف، ومنهم من هم موجهون للهدف ويميلون إلى الجدية. من الصعب أن نخفي دوافعنا الفطرية أو أن نقاومها، ولكن يمكنها أن تتخذ أشكالًا مختلفة قليلة؛ وذلك بناءً على شخصياتنا المتفردة.

قراءة التعبيرات الوجهية ولغة الجسد هي مهارة تحتاج - باعتراف الجميع- إلى الوقت والصبر للتمكن منها. ليس هناك طرق مختصرة، ولا حيل سهلة يمكن للمرء بها أن يفهم الدوافع العميقة للبشر. ولكن تذكر المبادئ المذكورة أعلاه، وركز على شحذ قدراتك على الملاحظة، وستجد نفسك قريبًا قد اكتسبت مَلَكَة رؤية وفَهْم كل شاردة وواردة في السلوك البشري، والتي ربما كنت لا تلحظها

من قبل.

نحن نعيش في عالم تهيمن عليه الكلمات واللُّغَة. ولكن عندما تشتغل بدراسة التواصل اللامنطوق، فلن أكون مبالغًا إذا ما قلت: إنك بذلك تفتح نفسك على عالم مختلف تمامًا بل وربما في بعض الأحيان عالم شديد الغرابة.

الخلاصة

* لقد وصلنا إلى صُلْب الموضوع، وهو كيف يمكن أن نقرأ الناس ونحلل شخصياتهم فقط من خلال النظر والملاحظة؟ قمنا بتغطية جانبين رئيسيين: التعبيرات الوجهية، ولُغة الجسد. من المُهِمّ أن تلاحظ أنه بالرغم من أن العديد من الجوانب قد تم إثباتها علميًّا (والتي لها أصول فسيولوجية)، ولكننا لا نستطيع القول بأن الملاحظات البسيطة هي محصنة ضد الخطأ؛ إذ لا يمكنها أن تكون قاطعة؛ وذلك لأن هناك الكثير جِدًّا من العوامل الخارجية التي يجب أخذها في الحُسْبَان. ولكن الأفضل لنا أن نفهم الأشياء النموذجية التي يجب أن نبحث عنها، وما الذي يمكن أن نخرج به منها.

* استخدمنا نوعين من التعبيرات الوجهية: التعبيرات الدقيقة، والكبرى. التعبيرات الكبرى أكبر في حجمها وحيزها، وأبطأ وأكثر وضوحًا. كما يمكن تزييفها بشكل متكرر، ويمكن للشخص تصنعها بإرادته. أما التعبيرات الدقيقة فهي عكس كل ما سبق: سريعة بشكل مدهش،

وهي تقريبًا غير قابلة للإدراك أو الملاحظة، ولا شُعُورِيَّة. حدد الأخصائي النفسي بول إيكمان مجموعة كاملة من التعبيرات الدقيقة لكل تعبير عاطفي من الستة تعبيرات الأساسية، كما حدد على وجه الخصوص التعبيرات الدقيقة التي تشير إلى الْعَصَبِيَّة أو الكذب أو الخداع.

* لُغة الجسد لها نطاق أوسع بكثير من التفسيرات المحتملة. ولكن عمومًا، يتمدد الجسد المسترخي في حيز أكبر، بينما الجسد القلق ينكمش ويتمنى لو أنه أخفى نفسه ليرتاح. هناك الكثير جِدًّا من النقاط الدقيقة في هذا الموضوع، ولكنها أكبر من أن تدرج في نقطة واحدة، ولكن فقط تذكر أن الطريقة الوحيدة الحقيقية لتحليل لُغَة الجسد هي أن تعرف أولًا الكيفية التي يكون عليها الشخص الذي تحلله في ظروفه العادية.

---

(14) حلقات CSI أو تحقيقات مسرح الجريمة، هي حلقات بوليسية تقوم فيها مجموعة من رجال الشرطة باستخدام مهاراتهم الشرطية والحدسية والعلمية في المعمل الجنائي للتحقيق في الجرائم التي تقع.

(15) المخ الحُوفي limbic brain: هو جزء من الدماغ مسؤول عن الاستجابات العاطفية والسلوكية، خاصة تلك المتعلقة بالبقاء مثل: التغذية، والتكاثر، والكر، والفر.

(16) الأقدام المرحة أو Happy Feet: هو أحد أفلام الكارتون الذي يتناول حياة بطريق صغير لا تُعجب به أي أنثى بسبب صوته النشاز، ولكنه ينجح في أن يكون راقصًا ناجحًا بأقدامه.

الفصل الرابع
الإشارات العاطفية

بما أننا نتحدث عن قراءة الناس وتحليل شخصياتهم، فإن هذا الفصل هو البداية الحقيقية للغوص بعمق في الملاحظات وكيفية ترجمتها. فمفهوم تحليل الشخصية عندأغلب الناس يبدأ من هنا. نحن لا نقصد بهذا أن الفصول السابقة لم تكن بالغة الأهمية، ولكنها لم تكن بالقدر نفسه من التعمق في عملية ملاحظة الشخص، ثم الخروج بقائمة طويلة ومتنوعة من الخصائص والآمال والأحلام والعقليات.

وكما هي الحال دائمًا فإن الوضع الأمثل هو أن يجتمع كل من تحليل الشخصية مع الوعي بالذات، وتلك هي نقطة البداية بالنسبة لنا، بحيث نبدأ في البحث في المكونات الفردية للذكاء العاطفي، ومعرفة كيف سيساعدنا على قراءة الآخرين.

العبقرية العاطفية

أفضل مفهوم حديث للذكاء العاطفي وضعه الأخصائي النفسي دانيال جولمان Daniel Goleman. الذكاء العاطفي هو أن تعرف ما تشعر به من عواطف وتدركها، وتعرف سبب شعورك بها، ثم تطبق هذا النوع من الوعي على الآخرين. أن تكون قادرًا على وضع مسمى لحالتك العاطفية، وأن تجد السبب وراءها وكذلك أثرها؛ ومن ثم

فالذكاء العاطفي هو أن تقرأ عواطف الآخرين وتستكشف السبب وراءها.

عندما تبدأ في التفكير في «لماذا قالت ذلك؟» و«ما الذي جعله يفعل ذلك؟» عِوَضًا عن أن تنطلق على الفور في ردود أفعالك، أنت بذلك تكون قد وضعت قدمك على أول طريقك نحو الذكاء العاطفي؛ إذ تتلخص المسألة في أن تتفهم التسلسل الطبيعي لمحفزات الأشخاص ونواياهم، وكيف يؤثر ذلك على عواطفهم؛ ومن ثم يؤثر على سلوكهم.

الذكاء العاطفي الحَادُّ هو أن تكون قادرًا على قراءة عقل أحدهم. هذه القدرة الخارقة ليست شديدة التعقيد في الحياة اليومية، وتتطلب مقاومة جوانب قوية للغاية في الطبيعة البشرية التي تجعلنا نركز فقط على أنفسنا.

خذ تشارلوت كمثال. تدخل تشارلوت المكتب متقافزة في خطوات إيقاعية وبابتسامة على وجهها. وقبل أن تجلس، تلتفت إلى زميلها وتسأله سؤالًا: ما رأيك في قَصة شَعْرِي الجديدة؟ الحقيقة أن زميلها في العمل ديريك لا يهتم بقَصة شعرها ولا بكيف تبدو، ولكنه يحب تشارلوت كزميلة ويعرف أيضًا أنها تقلق كثيرًا بشأن مظهرها؛ لذلك يرد بحماس «تبدو رائعة إن القَصَّة الجديدة تبرز جمال عينيكِ».

تندفع قائلة: «أنا أيضًا أظن ذلك»، وتجلس في كرسيها،

ثم تبتسم له قائلة: «أشكرك».

لأن ديريك يفهم مشاعر تشارلوت ويهتم بها، عَرَفَ أنها تسأل لأنها تريد تشجيعًا وإطراءً وليس مجرد رد فاتر للتخلص منها. لقد قرأ الموقف وجاء رده متفاعلًا مع حقيقة مشاعرها، وليس مع سؤالها البسيط الذي يبدو سطحيًّا في الظاهر. كما أن رده اللطيف دعَّم انطباعها عنه بأنه محل ثقة ودَمِث، ورفع من شأنه في نظرها.

كلما حسَّنت من ذكائك العاطفي، ستواجه مثل هذا النوع من التعاملات؛ إذ يتطلب الأمر حينها التفهم والاهتمام، وأن تخرج من نطاق رغباتك الشخصية ومنظوراتك الخاصة. يمكن لمفهوم دانيال جولمان العصري للذكاء العاطفي أن يُوصف من خلال أربعة تصنيفات، تعمل جميعها على إنتاج خريطة أولية لِفَهْم وقراءة الآخرين بكفاءة أكبر.

الوعي الذاتي

عندما نكون على وعي بذاتنا، فإننا نعرف: من نحن؟ وفِيمَ نفكر؟ وبِمَ نشعر؟ فنعرف حينها مثلًا أننا عندما نشعر بالاكتئاب يقل إنجازنا. نعرف أنه عندما نشرب القهوة فإننا نميل إلى أن نكون أكثر حيوية وإنتاجية. نصبح حينها متفهمين أن شعورنا بالضغط يجعلنا أقل صبرًا على تأدية حاجات الآخرين. ندرك حينها أن العاطفة هي الأساس الخفي لمعظم أفعالنا.

باختصار، نكون على علم بما نشعر، ولِمَ نشعر به بهذا الشكل؟ وكيف ستؤثر مشاعرنا على سلوكنا؟ يستطيع الأشخاص الواعون بذاتهم أن يلحظوا أيضًا تأثيرات عواطفهم على الآخرين. فالفرح كالحزن، كلاهما مُعْدٍ. والشخص الواعي بذاته يعرف أن عواطفه تؤثر وتتأثر بالبيئة المحيطة به.

ويتعلق الوعي بالذات أيضًا بمعرفة نقاط قوتنا وضعفنا. والأهم من ذلك، أنه يساعدنا على أن نكون مستعدين وقادرين على تقبل النصيحة والنقد. فالشخص الذي لا يعي مهاراته أو قيمته الحقيقية بالقدر الكافي فإما أنه سيفكر في كونه عديم الكفاءة وغير قادر على التعلم، أو أنه سيظن أنه يعرف كل شيء بالفعل ولا يحتاج إلى من يعلّمِه.

وكلا الأمرين خطأ. ومن يقع في هذين الفخين تصل به الحال إلى أن يكون كسولًا أو متكبرًا، بما أنه يعرف كل شيء. عندما تكون قادرًا على الاعتراف بحاجتك للمساعدة وتتقبل المساعدة أو النصيحة المقدمة لك، فأنت بذلك تظهر للآخرين أنك تقدر رأيهم وتحترم ما لديهم من علم ومعرفة. تقبُّل المساعدة يجعل من ساعدوك يشعرون بأهميتهم وباحتياج الآخرين لهم، وهو الأمر الذي نقدره جميعًا. توقف عن التفكير في أخطائك على أنها أشياء سيئة؛ فهي في حقيقة الأمر فرص لاكتساب المزيد من الأصدقاء وتعلم أشياء جديدة.

يمكنك تقوية وعيك بذاتك بطرق كثيرة. كل المطلوب

منك بشكل عام هو أن تعرف نفسك أكثر. يمكن لاختبارات الشخصية أو الاختبارات النفسية على مستوى المتخصصين أن تعطيك رؤية جَيِّدَة في هذا الشأن. كما يمكن أن تسأل أصدقاءك ليقوموا بتقييم مختلف خصائصك الشخصية أو مهاراتك. ويمكن لك أيضًا أن تلاحظ الكيفية التي يتجاوب بها معك الآخرون عندما تقول أو تفعل شيئًا ما، ومن ثم تكتسب فكرة جَيِّدَة عن الخصائص التي تمتلكها والتي تتسبب في ردود أفعالهم.

أو يمكنك ببساطة أن تجلس بهدوء وتتأمل الأشياء التي فعلتها، ثم تسأل نفسك: لماذا؟ وبعدها تسأل مرة ثانية: لماذا؟ قم بذلك ثلاث مرات. سيساعدك هذا بشكل فِعْلِيّ على اختراق تلك الدفاعات النفسية التي بنيتها بداخلك وحولك إلى أن تصل إلى قلب الحقيقة. ولا شك في أنك ستستفيد من أي شيء يعطيك مردودًا حول السبب وراء شعورك.

خذ خطوة للخلف ولتكن لك وقفة لتتفكر في أية لحظة تشعر فيها بشعور قوي معين. أغلق عينيك وحاول أن تتبع ما حدث في الساعة أو الساعتين الماضيتين مما جعلك تشعر بما تشعر به. هل هناك أية حقائق أو تجَارِب مَرَرْتَ بها في الماضي يمكنها أن تفسر السبب وراء ذلك الشعور المعين الذي تشعر به حيال أشخاص أو أشياء معينة في حياتك؟ ما الذي يحدث حَالِيًّا ويلقي بظلال لا شُعُورِيَّة على مزاجك؟

على سبيل المثال، لو أنك تشعر بالغضب في السادسة مساءً، ابدأ في التفكير فيما فعلته منذ الثالثة مساءً. لقد قدت سيارتك حتى البيت، ثم تناولت وجبة خفيفة، وغيرت ملابسك وارتديت ملابس المنزل، ثم جلست لمشاهدة التلفزيون قليلًا.

عندما نتصور نفسك وأنت تقود سيارتك عائدًا للمنزل، ستتذكر فجأة بأن أحدهم قد قطع عليك الطريق، وأن أبواق السيارات انطلقت ضدك في الشارع بلا انقطاع. وقد أثار هذا انفعالك وما زلت تشعر بآثار ذلك المزاج المثبط بعدها بساعات. هذا تبسيط لعملية تبدأ في الحدوث بشكل أكثر آنية بكثير.

الحقيقة المُرَّة في هذا الأمر أن أغلب الناس ليسوا على انسجام مع مشاعرهم. نحن كثيرًا ما نتأثر بشكل سلبي بالأثر العاطفي لأشياء هي في الأصل لا علاقة لها ببعضها البعض. فأغلب الناس يصدرون ردود أفعال تلقائية دون أن يدركوا السبب، ودون أن يتوقفوا للحظة ليسألوا أنفسهم عما يحدث بداخلهم بالفعل. إنهم يسقطون في فخ ردود الأفعال النمطية التي أحيانًا ما تكون سَلْبِيَّة وفي أحيان أخرى مُدمِّرة.

عِوَضًا عن الاكتفاء بالنظر إلى داخلك ومحاولة تسمية عواطفك بناءً على ما تفترض أنه المسبب لها، يمكنك أيضًا أن تحلل الطريقة التي تتفاعل بها، وتضع لها اسمًا هي أيضًا بالطريقة نفسها. في الطريقة الأولى، أنت تنظر إلى الماضي

حتى تستشف السبب. في الطريقة الثانية أنت تنظر في الحاضر لترى مظاهر هذه العاطفة عليك. إنك تعمل بشكل ما باتجاه عكسي، فترى الكيفية التي تصرفت بها، ثم تضع على الأقل نظرية واحدة عن المسبب لهذا التصرف.

وكما هي الحال مع الآخرين، يمكنك من خلال أفعالك أن تعرف عن نفسك أكثر بكثير من الذي يمكن أن تعرفه من خلال أقوالك (أو من خلال ما تقوله لنفسك).

الإدارة الذاتية

أكثر شيء جوهري في الإدارة الذاتية هو القدرة على الحفاظ على عواطفنا تحت السيطرة. فعندما تشعر إحداهن بالانتشاء لأنها على موعد غرامي مع فتاها الجذاب، لا يصح أن نترك هذا الانتشاء والإثارة يشتت انتباه الآخرين في اجتماع عمل. وعندما يغضب أحدهم لأنه تم تجاهله في الترقية التي كان سيحصل عليها، لا يجب عليه أن يسمح لهذا الأمر أن يؤثر على علاقاته في العمل سواء مع منافسه أو رئيسه في العمل.

بل علينا الاحتفاظ بهدوئنا واتزاننا وكفاءتنا عندما تكون المواقف ضاغطة، أو عدائية، أو خطرة. باختصار، الإدارة الذاتية تعني ألا يترك المرء عواطفه لتتحكم فيه.

يحاول كثير من الناس تنفيذ ذلك من خلال كبت عواطفهم. ولكنها طريقة سيئة، لإنها قد تؤدي إلى الشعور بالسُّخط، والمرارة، بل قد تؤدي في النهاية إلى انفجارات

من الكراهية والغضب. إن عواطفنا تساعدنا في فهم حقيقة رأينا سواء في الأحداث أو الأشخاص. والاهتمام بها يمكنه أن يساعدنا في وضع توصيفات عقلانية لما يقلقنا وما يسعدنا، مما يساعد في التأثير على عملنا وعلاقاتنا بشكل إيجابي. لاحظ ما تشعر به، وابحث وراء سبب شعورك هذا، وتحدث عنه بهدوء مع الأشخاص المناسبين عندما يصفو عقلك. سيساعدك هذا على وضع تسويات ذات معنًى، ويساعدك أيضًا على تحقيق المزيدمن السعادة في الحياة. باختصار، عبِّر عن عواطفك بشكل مناسب ومثمر، لا تكبتها. هذه الخطوة هي الخطوة التالية في عملية الوعي الذاتي: ما الذي تفعله على وجه الحقيقة بعواطفك التي حددتها؟

تنطوي الإدارة الذاتية أيضًا على مراقبة أفكارنا وأمزجتنا من أجل صنع صورة إيجابية. هناك أناس متفائلون بطبعهم، وآخرون ليسوا كذلك. ولكن البحث عن الفرص والدروس المستفادة حتى في أسوأ الظروف من شأنه أن ينتج عنه أمل مشجع، يدفع نحو المزيد من النمو والتقدم. لا يمكنك أن تترك نفسك للفشل كي يسحقك. يجب عليك أن تقاومه، وأن نتعلم من هذا الفشل كل ما يمكنك تعلمه، وتحفظه عن ظهر قلب؛ لكي نتصرف بشكل أفضل في المرة التالية. استخدم الحياة العاطفية المدارة بإجادة لتحفيزك على الاتجاه نحو هدفك؛ لأنك تستطيع أن تستخدم الأنماط الواعية للتفكير الإيجابي لكي

يكون الأمل والمتعة رفيقيك اللذين يساعدانك على المُضي في رحلتك في الحياة. كلنا نحب أولئك الأشخاص الذين يشجعوننا على مواجهة الصعوبات، وتنمية مثل هذا النوع من التفاؤل من شأنه أن يفعل المِثْل تمامًا.

الخاصية الأخيرة في الإدارة الذاتية هي المرونة. يرتبط كثير من الناس بطريقة معينة في القيام بالأشياء، ويتقاعس فجأة إذا ما وُجدت سبل جديدة أفضل. وهناك نوع آخر ممن يخاف من التغيير، ويعتقد أن أي شيء جديد فلا بد أن يكون سيئًا. ولكن الشخص الذي يجيد إدارة ذاته، يرى تلك الاندفاعات على أنها شيء غير مفيد، فيحاول أن يتعلم أساليب جديدة في التفكير وفي عمل الأشياء. وهذا يساعدهم في التكيف وإدارة توقعاتهم وعواطفهم بشكل أفضل.

التحفيز الذاتي

مما هو محل جدل أن التحفيز الذاتي هو جزء فرعي من الإدارة الذاتية، وهو يدفع الناس لتحقيق توقعاتهم بل وتخطيها؛ وذلك لأنهم يعرفون العواطف التي يريدونها بقدر أكبر أو أقل. إنهم يحسنون تخمين الشيء الذي سيجعلهم يشعرون بالإشباع، ويحاولون عمله بشكل دائم.

الأشخاص المحفزون ذاتيًّا يبحثون باستمرار عن طرق تحسن من حالتهم العاطفية. إنهم يعرفون ما الذي يثير حماستهم من حيث العاطفة ومن نواحٍ أخرى أيضًا، ويحاولون

إعداد أنفسهم للنجاح. يمكنك شحذ قدرتك بشكل خارق لكي تفعل ذلك من خلال ملاحظة متى تشتكي أنت أو غيرك. الشكاوى تدل على المشاكل، والتي تعد فرصًا للتحسن. عندما تجدها، فكر في طرق لحل تلك المشاكل، وعندما تتمكن من الوصول إلى تلك الحلول، نفذها.

الوعي الاجتماعي

يستطيع الشخص الذي يتمتع بالوعي الاجتماعي أن يقرأ الناس الموجودين في المكان، وأن يتفهم ما يمكن للمجموعات أو الأفراد أن يشعروا به.

أن تكون واعيًا اجتماعيًّا فإن هذا على مستوى الجماعة يعني أن تفهم هيكل السُّلْطَة والتنظيم في الجماعة، إلى جانب تفهم الأثر العاطفي لتلك الهياكل التنظيمية والتيارات العاطفية التي تسري بين شخص وآخر. وهذا يساعدنا على ترجمة المواقف المختلفة. فأن تفهم أن السكرتيرة سعيدة بأن تساعد رئيسها في العمل، ولكنها مرهقة من العمل الزائد هو جزء من الوعي الاجتماعي.

ومن الوعي الاجتماعي أيضًا أن تفهم أنه يمكن استبدالها بمنتهى السهولة؛ ومن ثم فهي أقل أهمية، وأنَّ كلًّا منها ومن رئيسها يتأثران بهذه الفكرة. ربما بدا لك ذلك على أنه قدر كبير من البيانات الذي يصعب استيعابه، ولكن يمكن تبسيط الأمر من خلال السؤال: لماذا يكون للناس سلوكيات معينة مع شخص ما في مقابل شخص آخر؟ ومن

ثم ستجد الديناميكية وراء ذلك.

تساعد ملاحظة الأشخاص والتفاعل معهم على تنمية هذه المهارة. كلما حيرك تفاعل ما بين الأشخاص، أو أثار فضولك يمكنك حينها أن تسأل نفسك: لماذا يقولون أو يتصرفون بهذا الشكل؟ وذلك حتى تصل إلى فهم أكبر لديناميكيات العلاقة. وكلما فهمت أكثر أصبح الأمر أسهل عليك في التصرف بالشكل الصحيح في المواقف الاجتماعية على اختلاف أشكالها وأحجامها. من الواضح طبعًا أن في هذا شيئًا من التبسيط المبالغ فيه، ولكن الأمر يبدأ دومًا بالسؤال: لماذا يحدث شيء ما وما هي العناصر الخفية أو اللاشُعُورِيَّة المسببة له؟

اسأل نفسك في البداية هذه الأسئلة مع كل موقف، وبعد فترة قليلة ستصبح هذه عادة غريزية لديك. هي ليست بالْمُهِمَّة السهلة لأنك لا تستطيع أن تركز على عامل واحد بشكل قاطع؛ إذ يختلف كل موقف عن الآخر، ولا بد لك أن تتكيف مع اكتشاف السبب وراء شعور الأشخاص بما يشعرون به. والخوض في قائمة التحقق هذه سيساعدك في قراءة عواطف الأشخاص بطريقة ربما لم يسبق لك أن فكرت فيها من قبل قَطُّ.

* كيف يمكن لأفكارك وأفعالك أن تكون قد أسيء تفسيرها؟

* ما هي المحفزات الأولية للأشخاص؟ وما هي المحفزات

الخفية أو الضمنية التي يضمرونها والتي ربما لا تكون أنت أو هم على وعي بها؟

* خذ في اعتبارك التحيزات الأصلية والدفينة لدى الأشخاص، وظروف الحياة التي تتسبب في الشعور بعواطف بعينها. ما هي خلفياتهم؟ وكيف كان شكل تربيتهم؟

* كيف يُظهر الناس عواطفهم سواء بشكل سلبي أو إيجابي؟

* كيف تظهر العواطف بأشكال مختلفة؟

* ما هي العواطف التي يمكن أن يشعروا بها ولماذا؟

* ما هو الغرض مما يقولون؟

* ما هي الحالة العاطفية العادية لهم وما هو الشكل المفضل لهم في التفاعل مع الآخرين؟

عندما تعي هذه العوامل فأنت بذلك تزيد من ذكائك العاطفي لأنك تصبح أقدر على قراءة الناس بشكل أدق. كما يمكنك أن تتجاوب معهم بشكل متدرج يؤدي إلى ردود أفعال سَلْبِيَّة أقل. الملاحظ أن هذه العملية يمكن أن تستغرق وقتًا، وهو بالضبط فارق الوقت بين الاستجابة وبين الرَّدِّ.

الذكاء العاطفي في الأساس هو معرفة نطاق ردود الأفعال لأي عبارة أو ظرف معين، ومن الذي يمكن أن

يستجيب بشكل مختلف، والسبب وراء ذلك.

لو أنك أهنت والدة أحدهم إهانة شديدة، وقد ظهرت الجدية على وجهك، فإن رد الفعل المتوقع هو الغضب والشعور بالإهانة. سيكون هذا هو رد الفعل المتوقع في أغلب الظروف. ولكن ترى ما هي ردود الأفعال الأخرى المحتملة؟ وما السبب في هذا الاختلاف في ردود الفعل؟ قد يظنك البعض تمزح فيضحكون في حيرة أو يتجاهلونك لأنهم لم يسمعوا أصلًا ما قلته.

يسمح لك الذكاء العاطفي بالتواصل مع الناس على مستوى أعمق؛ لأنك تفهمهم ضمنيًّا ومن دون أن ينطق أحدهم بحرف. ستفهمهم بسهولة. وهذا ما قد يفسره البعض على أنه الكيمياء المشتركة، أو التوافق والألفة، وستجد أنك تفعل ذلك بدون جهد يذكر.

يمكنك أن ترى كيف يبدأ الذكاء العاطفي من عندك ثم ينتقل للآخرين. وقد ركزنا في الفصل السابق على القيم والنوايا العميقة التي تخبرنا عن الطريقة التي يُحِب الناس التصرف بها. أما هنا فنحن نعطي المزيد من اهتمامنا للعواطف، والتي تخبرك بالطريقة الأكثر طبيعية وفطرية التي سيتصرفون بها. بالجمع بين ما تعلمناه في الفصل السابق وهذا الفصل نكون بذلك قد تعلمنا كيف نحلل الجوانب العقلانية والعاطفية لشخص ما من أجل توقع سلوكه، ومن أجل تفسيره أيضًا.

هناك إشارة أخيرة عاطفية مُهِمَّة، وهي أن تحسن من قدرتك على فَهْم المعنى الضمني للموقف، وهذاما يُشبه الوعي الاجتماعي.

لم أقصد ذلك!

إن عملية التواصل لهي أمر أكبر بكثير من مجرد الكلمات التي ننطق بها أو نسمعها. نقلتْ لنا الدراسات أرقامًا تقول: إن من ٥٠٪ إلى ٩٠٪ من التواصل (أي الرسالة والعاطفة التي تصلنا من الآخرين) تعتمد على الإشارات غير اللفظية أو اللامنطوقة، بداية من دراسة ميهرابيان Mehrabian وفيريس Ferris عن «الاستدلال على المواقف والتوجهات من خلال التواصل اللامنطوق عبر قناتين» والتي أجريت في عام ١٩٦٧. أضف إلى ذلك طرقًا أخرى للتواصل مبنية على النَّصّ الباطني، والسياق، والمعنى الضمني والاستدلال، وعندها ستتعجب للغاية من الأثر الذي تحمله كلماتنا الفعلية.

أيًّا كان الوضع، فإن ما نعتقد أننا نوصله للآخرين يكون عادة متعارضًا مع ما بين السُّطُور. فما نقوله في غالب الأحيان ليس هو ما نقصده على الحقيقة. ونحن نبدأ بتعلم هذا الشيء منذ الطفولة. وهذا لا يعني أن الكلمات التي نستخدمها ليست مُهِمَّة، بل هي مُهِمَّة بكل تأكيد. ولكن الطريقة التي نقول بها تلك الكلمات، والسياق الذي نستخدمها فيه هما أكثر دلالة بكثير على مشاعرنا وعواطفنا.

قد تبدو هذه الإشارات الصغيرة بالنسبة لكثير منا للأسف كالطلاسم، أو التعاويذ السحرية؛ وذلك يتوقف على مدى غموضها وتعقيدها. ويعد فهم «التواصل الكامن» واحدًا من مفاتيح التواصل بشكل وأوضح، كما أنه يجعل المرء أكثر قدرة على قراءة ما بين السُّطور من كلام الناس. وسنستعير تعريف التواصل الكامن من كلمات شاني Chaney وليدن Lyden في منشورهم الذي ظهر في عام ١٩٩٧ بعنوان: «إدارة انطباعات التواصل الكامن، دراسة تجريبية» في سياق بيئة العمل في المكاتب، على أنه كما يلي:

التواصل الكامن هو لُغَةٌ مقَنَّعة أو خفيَّة تؤكد النَّصّ المنطوق أو تنفيه، وتستخدم في التأثير على الانطباعات التي يكونها الآخرون عنا، ويمكن استخدامها كميزة تنافسية في مواقف متنوعة في مكان العمل. التواصل الكامن أكثر غموضًا من النَّصّ الواضح، ويمكن أن يكون أكثر أمانة في التفاعلات بين الناس. (فاست ١٩٩١)

ترتبط عناصر التواصل الكامن بالصورة، ويمكنها أن توصل انطباعات إيجابية أو سَلْبِيَّة ترتبط بالتأكيد والمصداقية والكفاءة واللَّبَاقَة الاجتماعية من خلال الملبس، وطريقة تقديم الناس، ولُغَة الجسد، والاهتمام بالوقت، واستخدام التواصل الإلكتروني، وآداب الطعام.

مثال: حصل بول على وظيفة بدوام جزئي ليزيد من دخله، ويتمكن من الحصول على شهادته الجامعية. قرر

العمل في متجر للإلكترونيات في البلدة لأنه يعرف الناس والمنطقة والمنتج حق المعرفة. حاول أن تتخيل مدى دهشته عندما اكتشف أنه ليس ذلك النجم اللامع في عالم المبيعات الذي صوره هو لمن أجروا معه مقابلة العمل. لقد استطاع كل من حوله تحقيق مستهدفهم من المبيعات بسهولة ما عداه هو فقط، حيث بقي عالقًا في مكانه يستطيع بالكاد تحقيق الحد الأدنى من المستهدف. وما زاد الطين بِلَّة هو حقيقة أن هناك بعض أفراد من فريق المبيعات ممن ليس لديهم أي معرفة تِقْنِيَّة بالمنتج، ومع ذلك فقد تخطوا بول في المبيعات في كل شهر.

كانت مبيعات بول سيئة للغاية؛ لدرجة أن رئيسه في العمل استدعاه لاجتماع حول تقييم الأداء لمواجهة المشكلة. وقرر رئيسه؛ عِوَضًا عن تحديد نقطة الخطأ التي وقع فيها بول، أن يواجهه بأفضل رجل مبيعات لديه ليساعده على اكتشاف كيف اختلفت تِقْنِيَّات البيع.

قضى الرجلان فترة الظهيرة بأكملها وبول يتبع رجل المبيعات الأول سام في كل مكان. وفي أثناء مراقبة بول لسام لاحظ شيئًا مثيرًا للاهتمام. لقد كان الزبائن كلهم مثل بعضهم في كل شيء، كما أن أسئلتهم واحدة، وكانت حلول سام أيضًا الحلول نفسها ما عدا في نقطة واحدة صغيرة.

في الموقف الذي كان بول سيستسلم أو ينتقل إلى الموقف التالي، وجد أن سام يقدم توصيات إضافية

للزبون، ويتحرك نحو إتمام عملية البيع. ولقد أدرك ذلك عندما كان أحد الزبائن يتفحص إحدى الكاميرات. ورفع الزبون يده معلنًا أن المنتج جَيِّد. التقط سام عند هذه النقطة كاميرا أغلى ثمنًا وعرضها على الزبون شارحًا له خصائصها. في المعتاد لم يكن پول ليفعل ذلك. فبالنسبة له، عندما يقول الزبون: إن السلعة جَيِّدَة، فإنه يوجه تركيزه في العادة نحو إتمام عملية بيع السلعة نفسها.

ولكنه فوجئ بالزبون يشترى الكاميرا الأغلى ثمنًا. وما أن غادر الزبون المتجر سأل پول سام «ما الذي جعلك تقترح عليه منتجًا جديدًا تمامًا؟ ألا يريبك هذا الزبون؟ أظن أني سمعته يقول: إن المنتج الأول جَيِّد!»

فما كان من سام إلا أن ضحك وقال: «كون أن الزبون قال: إن هذا جيد لا يعني بالضرورة أنه كذلك. جيد ليست بالشيء الإيجابي. فهي عادة ما تعني أن الزبون يريد شيئًا أفضل أو أن توقعاته لم تحق؛ بل هي في الحقيقة تعني أنه يطلب خيارات أفضل.»

كان پول يأخذ كلام الناس حرفيًّا بظاهره، ولهذا السبب كان يغفل عن الرسالة الحقيقية التي كان يرسلها له الناس. كان پول يعمل بناءً على ما يقال له وفقط، أيًّا ما كان. لم يكن يأخذ في اعتباره أبدًا أن التواصل يمكن أن يكون بوسائل أخرى. أما سام فقد شرح له أن كلمات الناس إن هي إلا قمة جبل الجليد، وأن كلمة جَيِّد عندما تقال بنبرة سطحية لا تختلف في مغزاها عن إذا ما قالوا: «هذا

مقرف!»». لقد صنعت هذه العبارة البسيطة وحدها تحولًا هائلًا في مبيعات بول، حيث بدأ في المحاولة في الغوص أكثر تحت سطح الكلمات نفسها ليلتقط المعنى الكامن وراءها.

لا تكن مثل بول. تعلَّم سبل التواصل الكامن لتقرأ الناس بشكل أفضل، وتبدأ في التجاوب بشكل حقيقي لما يحاول أن يوصله الناس لمن حولهم.

- **يمكن أن ينقسم التواصل إلى صنفين:**

سَافِر ومُقَنَّع. يكون التواصل السَّافِر من خلال الكلمات التي نستخدمها، والرسائل الواضحة التي نريد أن نوصلها، كأن نخبر أحدهم مباشرة مثلًا بأننا جوعى ونطلب ساندوتش هامبرجر.

أما الكامن فهو الصنف المُقَنَّع من التواصل. إنه ذلك النوع الذي لا يقال صراحة أبدًا تقريبًا، بل يعتمد على أي شيء آخر سوى الرسالة المباشرة التي تخرج من فم أحدهم، ويتطلب تفسيرًا سليمًا. قد تستخدم التواصل الكامن لتقول: «أنا جائع» من خلال المسح على معدتك، أو لعق شفتيك، أو إبداء ملاحظة بوجود قائمة طعام على طاولة قريبة، وذِكْر أن وجبتك الماضية كانت صغيرة.

هذه الإشارات لن يلتقطها كل الناس، ولكنها بلا شك هي ما أراد الشخص أن يوصله لمن حوله. نحن نتواصل بشكل روتيني من خلال هذه الوسائل غير المباشرة، ونتمنى

أن توفر علينا عبء أن نكون مباشرين. إن فهم التواصل الكامن تحت عبارات الناس التي تبدو في ظاهرها بريئة يعطيك رؤية حول حقيقة مشاعرهم وأفكارهم.

فمثلًا، كيف يختلف الحوار السَّافِر أدناه عن الرسالة الكامنة أو المقنَّعة؟ هنا ستجد أن «ما لم يقَل» هو ما يُكمل الرسالة. النَّصّ الكامن هنا هو أن الإجابة كانت غير ودودة لأن السؤال لم تتم الإجابة عنه بشكل مقنِـع. افترض أن المجيب عن السؤال يُعرف بالفَظَاظَة.

- هل أنا سمين؟

= نعم أنت لست سمينًا.

«الترجمة» بلى. يمكن أن تكون سمينًا قليلًا.

- هل أنا سمين؟

= نعم، ولكن أعتقد أنه ربما يكون عليك أن تتخلص من بعض الكيلوجرامات.

الترجمة: بلى أنت الآن قطعًا سمين.

يمكن توصيل النَّصّ الكامن من خلال نبرة الصوت، وصياغة العبارة، والإشارة إلى خبرات سابقة، والمعرفة بالعلاقات، ولغة الجسد، والإيماءات، والظروف، بل وحتى الأمزجة. يبدو الأمر به الكثير من الإبهام والحيرة، ولكن تخيل فقط أن النَّصّ الكامن هو كل شيء نريد أن نقوله بجانب الكلمات الفعلية التي نستخدمها.

وفي الحقيقة هذا هو أحد أكبر أسباب استخدامنا له؛ إذ يسمح لنا بأن نجوب العالم بوسائل غير مباشرة ولا تحمل نوعًا من المواجهة الصريحة مع الآخرين. لو أنك تجيد استخدام النَّصّ الكامن فستجد أنه يوفر الوقت، وكفء، كما أنه يفصح عن كم هائل من الذكاء العاطفي من خلال فَهْم ظروف الناس دائمة التبدل والتغير.

يُظهر النَّصّ الكامن في كل موقف؛ بداية من العمل، إلى المواعدة الغرامية، وحتى المواقف الاجتماعية وديناميكات الأسرة. في حقيقة الأمر يمكن أن يقال إن جزءًا كبيرًا من المواعدة يعتمد على النَّصِّ الكامن. لأن جزءًا كبيرًا من التوتر الجنسي يعتمد على عدم التصريح بالنوايا الحقيقية. لو أنك سألت واحدة لتناول العشاء معك وأخبرتك أنها مشغولة، فقد تكون مشغولة بالفعل، أو ربما هي لا تريد الخروج معك. لو أنك سألت الفتاة نفسها للخروج معك أربع مرات وفي كل مرة تخبرك بأنها مشغولة فهناك إذن نص كامن وعليك أن تقرأه. خذ السياق في اعتبارك، واعلم أن الأمور العاطفية لديك ليست على ما يرام!

إننا من خلال سلوكنا واختيارنا للكلمات نرسل إشارات ونأمل يائسين أن يلتقطها الناس من حولنا. بالتأكيد هذا هو أصل السلوك السلبي العدائي؛ إذ لا نشعر بالراحة تجاه قول الشيء بشكل مباشر؛ ومن ثم فإن مقاييسنا غير المباشرة تصبح عدائية أكثر فأكثر ومنفرة. نحن بطبعنا

ككائنات بيولوجية نميل لتجنب الأشياء، وغير محبين للتحدي والمواجهة. فليس الكثير من الناس من يرتاحون للتعبير عن آرائهم وعما في صدورهم بصراحة، خاصة عندما تتعارض تلك الآراء مع آراء الآخرين. الصراحة والمباشرة هي أمر مثير للتوتر بطبيعته؛ ومن ثم نفضل تجنبه.

من الطرق المفيدة التي تساعدك على تصور كيفية عمل النَّصّ الكامن في المواقف الاجتماعية هي أن تتخيل تأثيره في رواية أو في نَصّ سينمائي. فعندما تشاهد فيلمًا أو تقرأ كتابًا فأنت في العادة لا تجد من يخبرك بما تشعر به الشخصيات أو تفكر فيه، ومع ذلك تخرج من الرواية أو الفيلم وقد كونت فكرة واضحة عن المشاهد والعلاقات. وكل هذا يرجع إلى النَّصّ الكامن.

من الشائع في هذا السياق أن يشار إلى النَّصّ الكامن على أنه «المختبئ تحت جلد الشخصية». ما هي دوافعها؟ وما الذي يحفزها؟ ما الذي تشعر به الشخصية تجاه باقي شخصيات القصة؟ وما الذي تحت سطح كل أفعالهم؟ إذا لم تُرسم للشخصيات محفزات واضحة، وتُرك كل من الفيلم يعمل على مستوى سطحي، بحيث لا تحاول أن تنتظر أكثر مما تراه مباشرة أمام عينيك، فسينتهي الأمر إلى مشاهدة فيلم مسطح لا يترك أي تأثير عاطفي.

وحتى في الأفلام، يمكن أن يكون هناك نوع من الغموض في النَّصّ الكامن، يكون أحيانًا بقصد وأحيانًا

من دون قصد. وهذا هو الجزء الفارغ الذي يجب على الجمهور أن يملأه, وهذا هو السبب في أن يخرج اثنان من الفيلم نفسه ولدى كل منهما فكرة مختلفة جذريًّا عن الآخر بخصوص المعنى الذي كان المخرج يحاول إيصاله.

لنلقِ نظرة على مشهد كمثال تفصيلي لتوضيح ذلك بشكل أفضل. تذكر دائمًا أن علينا الفصل بين التواصل السَّافِر والتواصل المُقَنَّع.

تخيل غرفة بها رجل يحتضن علبة صغيرة بلون أزرق سماوي بين يديه. الطاولة مزينة بالورود والشامبانيا. ثم تظهر امرأة في جانب المشهد تستعد لمغادرة الغرفة. هي لا تلاحظ الرجل في ركن الغرفة. ثم هو يقول: انتظري!

لماذا ينادي الرجل على المرأة؟

لو أنك قلت: «لأنه يريد أن يعرض عليها الزواج،» فقد فهمت النَّصّ الكامن الموجود في هذا المشهد. لا يخبرك الحوار إطلاقًا أن الرجل يريد أن يعرض الزواج على المرأة. أنت استشففت ذلك من تركيبة المزاج، والوصف، ومن المشهد نفسه.

هل كلمة «انتظري» نَصٌّ كامن؟ الرجل في هذا المشهد يطلب من المرأة أن تتوقف. لا يوجد شيء خفي في هذه الكلمات بخلاف «لا تذهبي!» أو ربما «ابقي!»وهذا يعتمد على كيفية توصيل الكلمة.

تخيل بدلًا من ذلك أن الرجل قال بشكل سَافِر وصريح

«لديَّ هنا طاولة معدة من أجلك وأنا أنوي عرض الزواج عليك بهذا الخاتم الجميل الذي اشتريته من تيفاني وشركاه». هذا أمر لا يحدث في الحياة الواقعية؛ ومن ثم يجب أن تُكتب الأفلام بنصٍّ كامن يسمح للناس أن تفهم ما يحدث أمامهم.

إكمال التفاصيل في أي نوع من التواصل من خلال النَّصِّ الكامن هو أمر لا غنًى عنه من أجل تواصل أفضل، ولكي يكون الأمر أجدر بأن يُحب. لو أنك نظرت عن قرب ستجد أن تقريبًا كل ما يقوله الشخص له ظلال من النَّصِّ الكامن التي يقصد بها شُعُورِيًّا أو لا شُعُورِيًّا أن يوصل رسائل إضافية.

انتبه للخبرات الماضية للشخص وتاريخه، وكيف يمكن له أن يربط بينها وبين الموقف الحالي. ما هي العواطف البارزة هنا؟ (تنويه: هناك دائمًا على الأقل عاطفة واحدة بارزة في الموقف. وهي التي تلقي حتمًا بأثرها على منظوراته وأولوياته ومحفزاته بطريقة يمكن أن تجعل رسالته تختلف عن كلماته. لو كنت تعرف السمات العامة لشخصية أحدهم، ففي العادة سيكون بإمكانك تحديد رأيك من خلال تحليل الموقف ومعرف الطريقة التي يفضل التصرف بها. فلو أن شخصًا ما معروف بمهادنته وهدوئه الشديد وتجده أمامك يستخدم كلمات من نوع «أوافق... على ما أعتقد» فربما يكون معنى ذلك أنه يصرخ داخليًّا بـ «لا!» لذلك عليك بشكل أساسي أن تأخذ

المصدر في اعتبارك، وكيف أن تَجَارِبَ الشخص تلقي بظلالها على طريقة تواصله.

احكم على موثوقية أحدهم من خلال تحليل نبرة صوته. هل هو غاضب؟ جاد؟ أم تهكمي؟ هل تتناسب نبرة الصوت مع الرسالة؟ لو أن شخصًا ما يقول نعم في الوقت الذي يستخدم فيه نبرة تهكمية، فربما يقصد حينها أن يقول لا. لو أن شخصًا ما يقول نعم ولكنه غاضب، فربما يكون غير راض عن النتيجة. لو أنه جَادٌّ ويقول نعم، فربما يكون مُشَوَّشًا أو أنه غير مهتم من الأساس. هناك عدد لا محدود من التفسيرات لنبرة الصوت، ولكن معظمها بالتأكيد يعني أنه لا يجب أخذ الكلمات على ظاهرها.

راقب كيف يتجاوب معك الناس؟ عندما ترى كيف يبدو الأشخاص الصابرون؟ وكيف يتصرفون بلطف؟ وكيف يحاولون أن يكونوا مستوعبين لمن حولهم؟ حينها يمكنك أن تقيس كيف يشعرون تجاه ما ينطقون به. وهذا يمتد أيضًا إلى كَمِّ الصمت الذي تسمعه منهم وحجم الاهتمام الذي يظهرونه. لو أن أحدهم أخذ وقتًا مضاعفًا للإجابة عن سؤال بسيط، فربما كان عليه أن يفكر في جوابه، وربما يستخدم نصًّا كامنًا لكي يوصل لك شيئًا سَلْبِيًّا حتى وإن كان يوافقك الرأي.

وهناك أمر آخر يجب أخذه في الاعتبار، والذي ربما يتطلب مهارات حَادَّة في الملاحظة، وهو أن ترى مدى انحرافهم عن نمطهم السلوكي المعتاد. لو أن المشرف عليك

من النوع المتفائل بطبيعته، فما معنى أن يكون في يوم ما متجهمًا وسَلْبِيًّا؟ هذا من شأنه أن يجعل تصريحه بأن «كل شيء على ما يرام» يعطينا المعنى العكسي تمامًا لما يقول.

يترك النَّصّ الكامن دلائل بإمكانك أن تتقنها حتى تصبح خبيرًا في التواصل. فالناس يتركون إشارات في كل مكان.

لا شك أن الجزء الصعب هو فك شفرة هذه الأوجه في الناس بشكل لحظي وفوري مثلما تفعل في حوار عادي تقوم به كل يوم. وهذا معناه في حقيقة الأمر أن لديك مهمتين:

١- فهم المحادثة والتجاوب معها بالشكل المناسب.

٢- البحث عن دلائل على النَّصِّ الكامن. يمكنك أن تدرب نفسك على التقاط أنواع معينة من الإشارات الكامنة والاجتماعية، ولكن هل يمكنك التقاطها وأنت تحاول العثور على إشارات أخرى؟ أم أنك ستستطيع أن تلاحظ الكثير من الإشارات في الوقت نفسه؟ قد يبدو الأمر أنك بحاجة إلى ثلاثة أدمغة وستة أزواج من العيون لالتقاط كل هذه الأشياء دفعة واحدة. ربما كان ذلك صحيحًا في البداية فقط.

ولكن الشيء الوحيد الذي يمكن أن نفعله هو أن تبدأ بداية صغيرة، ثم تدرب نفسك حتى تصبح هذه الأشياء بالنسبة لك عادة لا شُعُورِيَّة فتجد نفسك تِلْقَائِيًّا تفكر: لماذا قالوا ذلك؟ ما شعورهم؟ وماذا يمكن أن يكون معناه؟

أريد أن أختم هذا الجزء حول النَّصِّ الكامن بتدريب صغير لكي تندمج في الموضوع أكثر. إنه شديد السهولة: اجلس في مكان عامٍّ ولاحظ تفاعل الناس مع بعضهم البعض. عندما تجلس مثلًا في مقهى وتشاهد بشكل مقنَّع الناس الجالسين في الطاولات المجاورة، لن تتمكن من سماع الحوارات السَّافِرة؛ ومن ثم فستحاول أن تخمن التواصل المقنَّعِ من خلال النَّصِّ الكامن الذي ستلاحظه. تخيل قصصًا من الماضي وعواطفَ، ومحفزات للأشخاص الذين تراقبهم، ثم اخرج وابدأ في تخيل قصص لكل منهم. بمجرد أن تتحسن في فهم النَّصِّ الكامن، ستزداد دقة القصص التي تبتكرها في مواقف مثل هذه.

الخلاصة:

* تحدثنا عن القيم والنوايا العقلانية التي لدى الناس. يركز هذا الفصل على الإشارات العاطفية التي يمكن أن نستخدمها لتحليل الشخصيات، وعندما نضعها مع بعضها البعض يكون بإمكاننا أن نتوقع بشكل أفضل ونفهم كل من الحالات العقلانية والعاطفية.

* يبدأ الْفَهْم الصحيح لعواطف الناس بِفَهْم عواطفك أنت أولًا. وهذا يأتي في شكل ذكاء عاطفي، ومفهوم دانيال جولمان للذكاء العاطفي يتكون من الوعي الذاتي (بِمَ أشعر ولماذا؟)، والإدارة الذاتية (كيف يمكنني التعبير عن عواطفي بشكل آمن والتعلم منها؟)، والتحفيز الذاتي (ما الذي يشعرني بالسعادة وكيف يمكن لي أن أحققها؟)،

وأخيرًا الوعي الاجتماعي (ما الذي يشعر به الآخرون ولماذا؟). تبدأ العملية بأسرها من عندك أنت، من فَهْمك لنفسك، ثم إدراك أن كل شخص آخر لديه القدر نفسه من الأفكار اللاشُعُورِيَّة والخفية التي تُمْلِي عليه عواطفه وأفعاله. إنها طريقة في التفكير يجب التدرب عليها، وهي تسمح لك بالخروج بكم معتبر من المعلومات أكثر من مجرد تفاعل أو تعامل بسيط بين الأشخاص.

* وبالمثل، يجب علينا أن نتعلم كيف نفهم إشارات النَّصِّ الكامن بشكل أفضل. وهذا مرتبط بالوعي الاجتماعي للذكاء العاطفي. يجب علينا أن ندرك أن معظم التواصل مُقَنَّع، ومع ذلك فإن معظمنا يتجاوب فقط مع التواصل السَّافِر، وهذا يعني أننا عادة ما نغفل عن المعنى الحقيقي لكلمات الناس من حولنا وأفعالهم. وأسهل طريقة لتبني هذه المنهجية في التفكير بالتحديد هي أن نسأل: لماذا قالوا ذلك؟ بِمَ يشعرون؟ وما معنى ذلك؟

الفصل الخامس
اسأل فحسب

قال الفيلسوف اليوناني العظيم أرسطو ذات مرة: «إن معرفة نفسك هي بداية كل حكمة». ويبدو أن أحد الآباء المؤسسين للولايات المتحدة الأمريكية بنيامين فرانكلين كان يعتنق أفكارًا مشابهة عندما قال: «هناك ثلاثة أشياء في قمة الشدة: الفولاذ، والماس، ومعرفة المرء لنفسه». أحدهما يقول: إن الوعي الذاتي هو أصل الحكمة، بينما يقول الآخر: إن الوعي الذاتي هو شيء صعب التحقق.

هذا الكتاب بطبيعة الحال ليس عن الوعي الذاتي، ولكننا نعلم أن عملية اكتساب الوعي الذاتي مشابهة لعملية قراءة الناس وتحليل شخصياتهم بشكل أفضل. فهي بنفس القدر من الصعوبة.

يركز هذا الفصل على ما يمكننا اكتشافه عن الآخرين من خلال سؤالهم بشكل مباشر أسئلة غير مباشرة؛ ومن هناك يمكننا أن نتعلم الكثير عن الناس بناءً على إجاباتهم. وتعكس هذه الطريقة إلى حَدٍّ كبير ما يمكننا فهمه عن أنفسنا من خلال العملية نفسها.

كيف يكتسب الناس عادة الوعي الذاتي؟ يتركز الأمر كله حول سؤال الناس لأنفسهم أسئلة بسيطة ومباشرة يأملون أن ترشدهم إلى أشياء خارج نطاق إدراكهم الواعي. فهم عادة يسألون أنفسهم أسئلة مثل: ما الذي

يجعلني أشعر بالسعادة والإشباع؟»

يُعدُّ مثل هذا النوع من الأسئلة بداية عادية للغاية؛ لأن هذه الأسئلة تجبرك على أن تتجول في ذهنك بشكل مشتت لتعود بإجابة عن غير أساس. كما أنها عادة ما لا تقود إلى رؤية النفس من الداخل بأكثر من مجرد بعض البديهيات. يمكنك أن تكذب أو حتى أن تفسر السؤال بشكل لا يؤدي إلى الوصول إلى إجابة حقيقية.

حاول بجدية أن تجيب عن السؤال السابق بطريقة تعطيك معنًى واتجاهًا حقيقيين. ماذا لو كنت سُئلت سؤالًا مثل «ما أكثر الأوقات في أسبوعك التي تنتظرها بفارغ الصبر؟» أو «ماذا لو ربحت اليانصيب؟ وكان لك الخيار في كيفية قضاء وقتك؟» أو «ما هو شكل الإجازة الطويلة المفضل لديك؟» تنتج هذه الأسئلة أجوبة قوية وملموسة؛ أجزاء محددة منك أو من الآخرين يمكنك أن تتعامل معها وتسعى للغوص في أعماقها. نحن نسأل حقيقة عن سلوك الأشخاص، وهذا هو أفضل أساس لِفَهْم الناس. الأفكار والنوايا مُهِمَّة، ولكن في النهاية لو أنها لم تترجم إلى أفعال، فستكون غير ذات فائدة في تحقيق أهدافنا.

وفي الحقيقة هذه هي المقدمة لكيفية تحليل المعلومات ذات الطبيعة الغامضة وغير المحددة عن الأشخاص.

الأسئلة غير المباشرة؛ معلومات مباشرة

يقدم هذا الفصل طريقة مبتكرة في تحليل الشخصيات. يمكننا من خلال أسئلة بريئة الكشف عن كم من المعلومات التي تقدم لنا مجموعة كاملة من القيم. فعلى سبيل المثال، ماذا لو أنك سألت أحدهم عن المصدر الذي يستقي منه الأخبار، وأي المحطات التلفزيونية، والمطبوعات، والمجلات، والمثقفين أو مقدمي البرامج يفضل؟ هذا عرض مبدئي لسؤال غير مباشر يساعدك على معرفة القليل عن طريقة تفكير ذلك الشخص. ويستلزم هذا نوعًا من الاستقراء والتخمين، ولكن على الأقل هناك معلومة ملموسة للبناء عليها، وكذلك العديد من الروابط القوية حولها.

سنبدأ في هذا الفصل ببعض هذه الأسئلة غير المباشرة قبل التوغل في العمق من خلال سؤال الناس عن بعض القصص، ورؤية ما الذي يمكن أن نخرج به من تلك القصص. وقد صيغت هذه الأسئلة بشكل فيه نوع من التحدي والإلهام من أجل تحريك أفكار الشخص. هي أسئلة تساعد على المزيد من التعمق في الناس لتتمكن من فهم أنماطهم السلوكية والفكرية.

١- ما نوع الجائزة التي قد تبذل أقصى جهدك من أجلها، وما هو العقاب الذي ستبذل كل ما بوسعك لتجنبه؟

قد تساعد الإجابة عن هذا السؤال على تحديد المحفز الحقيقي لدوافع الشخص. فبعيدًا عن السطح، ما الذي يحرك الناس على الحقيقة؟ ما الذي يهتمون به بالفعل؟ وما

هو نوع الألم أو المتعة الذي يهمهم؟ على المستوى الغريزي، ما هو الشيء الذي يهمهم بالفعل سواء كان إيجَابِيًّا أم سَلْبِيًّا؟ ستعكس إجابة هذا السؤال أيضًا بشكل ما بعض القيم.

على سبيل المثال، المقامرون كافة يريدون شيئًا واحدًا: الجائزة الكبرى. فهم يحاولون ويحاولون سواء مع بطاقات الخدش، أو ماكينات المقامرة الآلية من أجل أن يكسبوا الجائزة الكبرى. هل حافزهم هنا هو تعويض خسائرهم السابقة؟ هل يأملون في أن يكونوا أكثر ثراءً مما يتخيلون؟ هل يريدون ذلك حقيقة، أم أنهم يملؤون فراغًا بداخلهم ويريدون أن يظلوا مشتتي الانتباه؟

لماذا يحاولون بكل هذا القدر من الدأَب؟ يمكنك أن تظن أن ما يحفزهم هو وجود عنصر الإثارة والمخاطرة. هل يهتمون حَقًّا بالحصول على مصدر دخل ثابت أو الوصول إلى هدفهم في الحياة؟ قد تكون الإجابة بنعم أو لا. عندما تتمكن من التوغل فيما يحتاجه الشخص، وسبب احتياجه له يمكنك عادة أن تجد دافعه، من دون حتى أن تضطر لسؤاله بشكل مباشر. ستوضح لك الطريقة التي يجيب بها الشخص على هذا السؤال أولوياته وما يعتبره مصدرًا للألم وللمتعة في حياته.

ابحث عن العاطفة المختفية وراء إجابات الشخص هنا، وستتمكن من معرفة قيمه بشكل جَيِّد. فأن يكون لأحدهم هدف الوصول إلى منصب المدير التنفيذي في

عمله هو هدف لا يظهر من العدم، بل علينا معرفة المشاعر والعواطف والتوقعات الأكيدة وراء هذه الرغبة. وبالمثل، أن يرغب أحدهم في تفادي الوقوع في الفقر، فهذا يعبر عن رغبة محددة داخله في العيش بمأمن من الخطر.

٢- فيمَ تريد أن تنفق أموالك؟ وما هي الأشياء التي تُقَتِّرُ فيها وما الذي تنفق عليه ببذخ؟

تكشف هذه الإجابة عن الأشياء الْمُهِمَّة في حياة الشخص، وما الذي يود أن يجربه وما الذي يود أن يتفاداه. الأمر هنا لا يتعلق بالشيء أو الأشياء المشتراة، إذ عند نقطة معينة تكون المتعلقات المادية غير ذات أهمية، ولكن الأمر يتعلق بما تعبر عنه تلك المتعلقات أو تمنحه للشخص. فعلى سبيل المثال عندما تنفق امرأة على تَجْرِبَة حياتية ما -أيًّا كانت- عِوَضًا عن شراء حقيبة جديدة، فهذا من شأنه أن يرفع من جودة حياتها بشكل عام ومظهرها. مرة أخرى نقول: ابحث عن العاطفة والمحفزات المختبأة وراء الإجابة.

ما هي إذن الأشياء التي يمكنك أن تنفق عليها بلا حساب، وما هي الأشياء غير الْمُهِمَّة بالنسبة لك؟ على سبيل المثال: فيما يخص كيفية قضاء الإجازة، هناك من سيختارون قضاء إجازتهم في جولة بحرية خرافية حتى وإن أقاموا في فندق رَثٍّ. وهذا يكشف عن رغبتهم في أن يعيشوا لحظة لا يمكن أن ينسوها عِوَضًا عن البقاء في فندق رائع بحمامات ذهبية، والذي يرون فيه مضيعة للمال.

بينما قد يؤْثِر آخرون العكس، فيختارون الاستمتاع بكل سبل الراحة والرَّغَد، ويفضلونه على مشاهدة مناظر سياحية جديدة. في كلتا الحالتين استخدم كل منهما ماله لينفقه على أولوياته وما يقدِّره.

الجهات التي تنفق فيها أموالك هي جزء مُهِمٌّ مما يجعلك سعيدًا، لذا فإن استطعت الانتباه إلى الجهة التي تتدفق فيها أموالك والجهة التي تحجم عن الإنفاق فيها ستعرف على الفور ما الذي يهمك على المستوى اليومي.

وقارن هذا السؤال بإذا ما سألت أحدهم: «ما الذي تراه ذا قيمة في حياتك اليومية؟» مرة أخرى، ستجد هنا إجابة ملموسة تستطيع تحليلها.

ينطبق هذا المبدأ نفسه بالشكل نفسه على الوقت، والمال، والجهد. أين تتدفق هذه الأشياء؟ وهل تتدفق شُعُورِيًّا أم لا شُعُورِيًّا؟.. هذا ما يمثل القيم التي يتبناها الناس.

٣- ما هو أكثر إنجاز ذي قيمة على المستوى الشخصي بالنسبة لك، وأيضًا ما هو أكثر ما تعده خيبة أو فشلًا؟

الشائع هو أن التَجَارِب سواء كانت سيئة أو جَيِّدَة هي ما تشكل الناس وتجعلهم على ما هم عليه. تتحدد الإنجازات والفشل بناءً على الكيفية التي يرى المرء فيها نفسه. كما أن التَجَارِب المُهِمَّة هي ما تشكل هوياتهم الشخصية. فأنت هو هذا النوع من الأشخاص لأنك فعلت كذا ونجحت أو فشلت. لا يمكننا إغفال حقيقة

أن التَجَارِب والأحداث الحياتية السابقة ستؤثر عادة على أفعالنا الحالية والمستقبلية. ليس بالضرورة أن يحدث هذا، ولكن عمومًا هذا الكتاب ليس عن تغيير عقليتك وطرق تفكيرك. النقطة التي نريد أن نصل إليها هي أن الأحداث الكبرى في الحياة سيكون لها تأثيرها على حياتنا بأكملها.

ومن ثم فإن إجابة هذا السؤال ستوضح كيف يرى الناس أنفسهم في مختلف أحوالهم. فتجد أن التَجَارِب الفاشلة ستخرج ما يعدونه فشلًا يكرهونه في حياتهم، بينما ستخرج الإنجازات كل نقاط القوة التي يفتخرون بها.

فالمرأة التي عملت طَوَالَ حياتها لتصل إلى أعلى السلم الوظيفي قد تتذكر إنجازاتها بفخر. لماذا تعتبر هذا هو أكبر إنجازاتها؟ لأنها تقدر الاستقلالية، والقدرة على التحمل والإصرار. وهذه هي بالضبط متطلبات الوصول إلى ذروة النجاح المهني. ستجدها تتذكر الأشياء التي قامت بها حتى تتمكن من الحصول على مكتبها هذا مثلًا، وستشعر بشعور إيجابي حيال تلك الأشياء.

ومن ثم فإن الإجابة عن ما يخص إنجازاتها المهنية هي في حقيقتها قصة حول الخصائص الإيجابية التي أحسنت استخدامها من أجل الوصول إلى تلك النقطة؛ أي هُويتها الشخصية. يمكنك أن تتخيل أن نفس هذه الْهُوِيَّة الشخصية ولكن الجانب السلبي منها يمكن أن يتكشف لك لو أن المرأة نفسها كانت تتحدث عن مرات فشلها وكيف انتهى بها الأمر في وظيفة تحتقرها. تلك هي

بالضبط الأشياء التي تكرهها للغاية.

تُظهر الطريقةُ التي يجيب بها الناس عن هذا السؤال الشكلَ الذي يودون أن يكونوا عليه، وهذا ينعكس تمامًا على حقيقة ما إذا كانت توقعاتهم قد تحققت أم لا.

٤- ما الذي تفعله دون مجهود يذكر.. وما الذي تعده دائمًا مرهقًا؟

صُمم هذا السؤال لِفَهْم أفضل لما يستمتع به الناس على الحقيقة. فليس بالضرورة أن يكون الشيء الذي لا يبذل فيه مجهود يذكر نتاج موهبة فطرية، وإنما هو مؤشر على أن الشخص يستمتع بهذا الشيء. على الصعيد الآخر، لا يعني أن يشعر المرء دائمًا بالإرهاق من شيء ما أن هذا الشخص يفتقد للكفاءة اللازمة، وإنما هو فقط يكره النشاط نفسه؛ ومن ثم فإن الإجابات عن هذا السؤال يمكنها أن تشير إلى أين يجد الشخص متعته الحقيقية واستمتاعه، حتى وإن لم يكن هو نفسه يدرك ذلك.

فعلى سبيل المثال، لو أن خبازة أجابت عن هذا السؤال، فقد ترى أن مجال إبداعها يكمن في قدرتها العادية على خلط المكونات ببعضها لصنع الحلوى. بالرغم من أن مستواها فوق المتوسط، ولكنها ليست موهوبة بالفطرة في هذا الأمر، وقد كان شديد الصعوبة بالنسبة لها لسنوات طويلة. هي لم تكن موهوبة بالفطرة فيما يخص الأمور الإبداعية في الطبخ، ولكنها مع ذلك تجد فيها متعة لدرجة

أنها تشعر دومًا بأنها مدفوعة نحوها. أي أنها بالرغم من صعوبتها ولكنها تفعلها بدون مجهود يذكر وبطريقة تجعلها لا تشعر بالتعب منها.

من جهة أخرى، ربما كان لديها موهبة طبيعية في فَهْم الوصفات التقليدية واتِّباعها، ولكنها لا تقدر ذلك أو تهتم به. لو أننا نظرنا إلى مواهبها الفطرية فحسب، فربما خلصنا إلى أن عليها فقط الالتزام بتنفيذ وصفات الآخرين. ولكن ببساطة هذا ليس بالشيء الذي تقدره هي. وكما ذكرنا سابقًا حيثما يتجه وقتنا، وجهدنا وطاقتنا وأموالنا فهناك يكمن ما نقدِّره ونثمنه.

٥- لو أنك صممت شخصية في لعبة، فأي الخصائص ستؤكد عليها وأيها ستتجاهلها؟

يستفسر هذا السؤال عن فكرة الشخص عن النفس المثالية، وكذلك عما يشعر أنه أقل أهمية في الحياة. تخيل أن لديك عددًا محدودًا من النقاط لتعطيها لشخص، ولكن هناك ست خصائص فقط لتوزعها على كافة النقاط. ما الذي ستختاره لإبرازه، وما الذي ستعتبره متوسطًا، وما الذي ستراه يفتقر إليه؟

افترض أن لديك الإمكانية للاختيار بين الخصائص التالية: الجاذبية الشخصية، والتفوق الأكاديمي، وحِسّ الفكاهة، والأمانة، وقوة التحمل، والوعي العاطفي. الخصائص التي سوف تختارها لكي تضع الحد الأقصى من

النقاط فيها هي ما تحب أن يراك الآخرون بها. وهي قد تمثل مجموعة خصائصك الحالية، وربما تمثل العكس تمامًا لما أنت عليه حَالِيًّا. في الحالتين، الاحتمال الأكبر أن هذه إما أنها تمثل الكيفية التي ترى نفسك بها أو كيف تحب أن ترى نفسك.

وماذا عن بقية الخصائص؟ هي في الحقيقة أقل أهمية بالنسبة لك؛ وبالتالي، فإنهم يسعون وراء الأشخاص الذين يحملون الصفات التي يحبونها، ويهتمون بشكل أقل بالأشخاص الذين يحملون باقي الصفات. ربما هناك قصص وراء كل خاصية من الخصائص التي يختارها الناس.

وهناك سؤال له علاقة يمكن أن تسأله للآخرين: ما هي الصفات المشتركة مع بقية الأشخاص؟» يأتي هذا السؤال من دراسة سيكولوجية أجريت عام ٢٠١٠ من قبل داستن وود Dustin Wood، والتي وجد من خلالها أن الناس يميلون إلى وصف الآخرين بخصائص مشابهة لهم هم. يحتمل أن يكون ذلك بسبب أن الناس تميل إلى رؤية صفاتها الشخصية في الآخرين. لا أحد يصدق أن تركيبته العقلية غير شائعة؛ ومن ثم فهم يؤمنون أن كل شخص يحمل منظورًا مشابهًا لهم وطريقة مشابهة لهم في التفكير. تعطيك الإجابة عن هذا السؤال رؤية مباشرة للخصائص التي يعتقد أولئك الناس أنهم يحملونها أيًّا كان نوعها؛ ومن هناك يمكنك أن تعرف ما نوع الطريقة التي يتعاملون بها مع العالم: طريقة طيبة، أم كريمة، أم غير

واثقة، أم شريرة، أم حتى بنفس مريضة؟

٦- ما نوع الأعمال الخيرية التي يمكن أن نتبرع لها بالملايين لو أنك تملك تلك الملايين؟

تجبر الإجابة عن هذا السؤال المرء على كشف ما يهتم به في العالم بشكل عام أكثر مما هو في حدود حياته هو فقط.

هل ستتبرع لملجأ للحيوانات الضالة أم لعمل خيري لصالح علاج مرضى السرطان؟ ربما تحب أن تكفل طفلًا من العالم الثالث؟ كلها خيارات تخبرنا بأشياء مختلفة عنك. ربما كان لك تَجْرِبَة مباشرة أو غير مباشرة مع أيٍّ من هذه الأهداف النبيلة. أيًّا كانت الحالة، فهذا يوضح ما الذي يهم الشخص على وجه الحقيقة عندما يبدأ في التفكير خارج حدود نفسه. يمكنك حينها أن ترى قطاعًا آخرَ كاملًا من العالم الذي يهتم به هذا الشخص، وهذا يسمح لك بأن تعرف كيف يرى نفسه وموقعه في هذا العالم. بتعبير آخر، ما هي الاهتمامات التي يعطيها أولوية أو التي تشكل عاملًا محفزًا له؟ وكالعادة دائمًا، فتش عن العاطفة الخفية.

القدرة على توجيه هذه الأسئلة تنشئ صلة أعمق بقيم الأشخاص وأفكارهم ووعيهم. مرة أخرى، الغرض من توجيه هذه الأسئلة هو فحص السلوك. هذه الأسئلة ترشد المرء إلى التفكير في معظم الجوانب المتعلقة بشخصيته. كما أنها تجعل الناس يفكرون فيما وراء العبارات المتوقعة

والمعروفة مسبقًا، وتستثير المزيد من الأفكار ذات المعنى بشكل طبيعي. فتش فيما وراء الإجابات، واقرأ ما بين السُّطُور. التفكير النقدي، والتقييم، والتأمل هي المهارات المفتاحية التي تلعب الدور الأهم هنا.

سنتعمق فيما يلي أكثر من خلال سؤال الناس عن قصص يقومون هم بخلقها، وليس فقط مجرد إجابات قصيرة نِسْبِيًّا، وذلك لنرى ما الذي يمكننا أن نخرج به من سماعنا لحوارهم الداخلي بشكل كامل.

القصص والحوار الداخلي

كلما استطعت الاستماع أكثر إلى الناس وهم يتحدثون عن أفكارهم الداخلية ورغباتهم، حَصَلْتَ على المزيد من المعلومات التي ستحتاج إلى التخمين والتحليل. وكما قلنا في السابق، الحصول على قصص غير مباشرة سيكون أكثر فعالية من سؤال أحدهم سؤالًا مباشرًا عن قصة حياته.

الهدف الأشمل هنا هو استخراج معنًى كامل من التفكير اللاشُعُورِيّ للناس. فعندما تسأل نفسك سؤالًا محددًا وموجهًا مثل: «ما الذي يشعرني بالسعادة؟» فلن تتمكن في الغالب من إجابة السؤال. وحتى لو أجبت عنه، فمن المحتمل ألا تكون الإجابة هي ما سيساعدك على تحقيق المزيد من السعادة.

ما هي إذن القصص التي يحكيها الناس عن أنفسهم وما الذي يمكننا تعلمه منها؟

هناك منهجان أساسيان: تدريب كيت ويندليتون للقصص السبع Kate Wendleton's seven stories exercise، واختبار الشخصية للأخصائي النفسي كارل يونج. يسعى كلاهما نحو تقييم الشخصية بناءً على إجابات الناس عن أسئلة تبدو غير ذات صلة أو غير مباشرة. بالتأكيد، ستفهم بعد لحظة لماذا يمكن أن يراها البعض على أنها كالأبراج أو الطالع، أو أنها نوع من الفحص المستنير لنفسية أحدهم، ولكن ذلك يعتمد على من الذي تخاطبه.

تدريب القصص السبع

ابتكرت كيت ويندليتون مستشارة المسار المهني هذا التدريب بناءً على أعمال برنارد هالدين (17) Bernard Haldane التي قدمها لمساعدة الأفراد العسكريين في التحول للعمل المدني. بدأ سوق العمل بعد الحرب العالمية الثانية في الأربعينيات في تلقي أفواج من المحاربين القدامى العائدين إلى بلاده،م والذين بدؤوا في البحث عن عمل. كان من الواضح جِدًّا أن العديد من الأعمال والمؤسسات لم يكن لديها الموارد أو المهارات التي تستطيع بها الاستفادة من مواهب هؤلاء المحاربين وقدراتهم. لم تكن تلك الوظائف متاحة أو معروفة في السوق العام للعمل وقتها. لقد كانوا ببساطة يفتقدون إلى الوسيلة لتقييمهم. ألا يذكرك هذا بمؤشر مايرز-بريجز لأنماط الشخصية؟

أراد هالدين أن يفعل أي شيء لمساعدة المحاربين. طلب

منهم في البداية أن يتذكروا أفضل إنجازاتهم، وفي الوقت نفسه أن يوضحوا أيها كان الأكثر إمتاعًا بالنسبة لهم. ثانيًا، ساعدهم على توضيح نقاط قوتهم الفردية ومهاراتهم التي يمكن للآخرين الاستفادة منها. كان كل التركيز موجهًا نحو تحديد تلك المهارات التي ستفيد أرباب الأعمال. ثالثًا، ساعدهم هالدين على تسويق عروضهم وتقديمها بطريقة جذابة لأرباب العمل المحتملين. كما كان يساعد رب العمل على إدراك فوائد تعيين المحاربين بناءً على مهاراتهم وإنجازاتهم ومصدر استمتاعهم.

كانت المنهجيات التقليدية للعثور على وظيفة تعتمد على أسلوب «القادم الجديد يتكيف على الموجود». بعبارة أخرى، كانت المنهجيات القديمة تحاول أن تكيِّف الموظف الجديد على الوظيفة المتاحة، عِوَضًا عن تكييف مهارات الموظف الجديد على الوظيفة. وبالرغم من أن ذلك بدا أسلوبًا عتيقًا للغاية في ذلك الوقت، إلا أن أسلوب هالدين الذي يعتمد على «الموجود يتكيف على القادم الجديد» كان قادرًا على مساعدة العديد من المحاربين الذين كانوا بحاجة إلى من يساعدهم للحصول على عمل.

يتطلب أسلوب القصص السبع أن يستكمل الناس الخطوات التالية:

- **الخطوة الأولى: اكتب ٢٥ إنجازًا**

طُلب من الناس أن يكتبوا خمسة وعشرين إنجازًا يشعرون بأنها إنجازات حقيقية. وهذا يتطلب من المرء أن يتفكر في إنجازاته في الحياة بداية من الطفولة وحتى البلوغ. يجب أن تكون الإجابات محددة وليست مجرد عبارات عامة. من الطبيعي أن تجد الناس صعوبة في تنفيذ هذا الطلب، ولكن عليهم حقيقة أن يتبعوا حسهم الداخلي. عليهم أن يكتبوا أي شيء يشعرهم بالرضا عن أنفسهم. والرقم ٢٥ هو رقم كبير بلا شك إذا ما فكرت في كتابة أشياء بعدده، ولكن الفكرة هنا هي أنك ستحفر في أعماقك ولن تترك شبرًا بداخلك إلا وقد بحثت فيه. ربما بدا إنجازًا غير ذي بال، ولكنَّ الشعور الخفي بالنصر الذي يثيره هذا الإنجاز سيكون هائلًا ومفيدًا فيما ستتعلمه منه.

فعلى سبيل المثال، ربما يكتب أحدهم أنه انتُخب رئيسًا للفصل في سنته الثانية بالتعليم العالي، أو أنه نظم حملة لجمع التبرعات لأعمال خيرية من خلال بيع تذاكر غسيل سيارات وذلك لصالح المشردين عندما كان في سنته الأولى في الجامعة. قد لا تبدو هذه الأشياء بشكل عام في الحياة ذات علاقة وثيقة أو واضحة بهدفنا، ولكنها تعبِّر عن خصائص وقيم معينة.

- **الخطوة الثانية: اختصرهم إلى سبعة إنجازات**

يجب على الشخص هنا أن يختصر القائمة ذات الخمسة والعشرين إنجازًا إلى أهم سبعة إنجازات وأكثرها إسعادًا له. سيتضح عند هذه النقطة أن الشخص عليه أن يختار

بناءً على تفضيله الشخصي، وليس بناءً على حجم الإنجاز. وهذا هو الهدف من هذه العملية.

فربما اختار الشخص إنجازات مثل الانتصار على السرطان عندما كان في الثانية والثلاثين من عمره، فقد تلقى العلاج بهِمَّة، وغيَّر من أسلوب حياته بأكمله. وقد تجد منهم من تذكر أول قطعة أثاث وضعها في أول منزل خاص انتقل إليه. مرة أخرى، قد تكون هذه الإنجازات من الصِّغَر كأن تكون مجرد إلقاء كلمة على جمهور من دون الانهيار أمامهم. لا يوجد تعريف أو معيار محدد للسبعة إنجازات الواجب عليك اختيارها. الراجح أنك ستكون قادرًا على معرفة أيها الأكثر أهمية وقيمة بالنسبة لك.

- **الخطوة الثالثة: اكتب قصصًا تتعلق بالسبعة إنجازات**

يجب على الشخص هنا أن يكتب قصصًا تتعلق بكل إنجاز من الإنجازات السبعة؛ ومن هنا يجب عليه أن يكون قادرًا على تحديد المهارات والدروس المستفادة والبارزة من تلك التَجَارِب. أن يحدد بالضبط ما الذي جعل هذه الإنجازات السبعة بهذه الخصوصية والأهمية بالنسبة له. اكتب القصة بصيغة المتكلم أو بصيغة الغائب، وتأكد من توضيح سياق القصة وما شَعَرْتَ به بعد حدوثها.

عندما يكون الشخص قادرًا على التعمق في تَجَارِبه، ربما مكَّنَه ذلك من تحديد عناصر تلك التَجَارِب، وكيف

كانت تلك العناصر سببًا في سعادته. قد يرى أشياءَ مشتركة في تلك التَجَارِب، وكذلك قد يرى أوجهًا أخرى معينة ساهمت في جعله سعيدًا. اكتب العواطف التي شَعَرْتَ بها بأكبر قدر ممكن من التفاصيل، وحاول أن تتفكر في القصة، وتعرف السبب وراء مثل هذه المشاعر من الانتصار والسعادة.

يمكن لأولئك الذين انتصروا على السرطان أن يتحدثوا عن كيفية تحولهم إلى أشخاص متفائلين في نظرتهم للحياة، وأكثر عزمًا وتصميمًا عند مواجهتهم للمحن. قد يتذكرون لحظات الألم المبرح تلك التي مروا بها أثناء تلقيهم لجلسات العلاج الكيماوي، وكذلك الأساليب الرائعة التي ساعدهم بها أطقم التمريض طَوَالَ تلك العملية. لقد رأوا التعاطف الذي بدا على الطاقم الطبي تجاه المرضى، وأصبحوا بدورهم أكثر إيجابية ومعنوياتهم مرتفعة.

بالنسبة للشخص الذي وضع أول قطعة أثاث لأول مرة في حياته في بيته الخاص، ربما تذكر الشعور بالاستقلال، وقدرته على اتباع التعليمات بمجرد أن يوجه تركيزه بشكل حقيقي على ذلك. كما تذكَّر شعوره أثناء قراءة التعليمات التي بدت للوهلة الأولى كأنها من لغة غريبة. وتذكر أيضًا تلك اللحظة التي ربط فيها آخر مسمار في قطعة الأثاث، ثم وضعها في أنسب مكان لها بالمنزل. ربما بدا ذلك شيئًا ثانويًّا أو جانبيًّا في أهميته، ولكن تذكر، الأمر يتعلق بالمشاعر والعواطف التي منحها لك ذلك الإنجاز عندما

أتممته، وليس بالإنجاز في حد ذاته.

• **الخطوة الرابعة: حلل تلك القصص**

الغرض الأعمق من هذه الخطوة هو أن يتفكر الشخص ويحلل ما تعلمه من تلك الخبرات والتَجَارِب. أضف إلى ذلك أن هناك أشخاصًا يمكنهم أن ينظروا إلى كافة تَجَارِبهم القديمة في الماضي محاولين ربطها بالتَجَارِب المتعلقة بالقصص السبع.

بالنسبة للناجين من السرطان، فبجانب معرفة المرء منهم لمشاعره بعد انتهاء تَجْرِبَتِه، فهو الآن قادر على تحليل شعوره العام بالتَّجْرِبَة ككل. فربما اكتشف أن كل التَجَارِب التي مر بها، حتى السلبي منها، حدثت لسبب وجيه، وكان مقدرًا له أن ينمو ويزدهر بعد كل تلك التَجَارِب. سيعود بذاكرته إلى كل تلك الأشياء التي كان يحبها مثل لعب الكرة، أو الرسم قبل أن يتم تشخيصه بالمرض؛ مما سيشجعه على التغلب على ذلك الداء، والعمل على العودة إلى تلك الهوايات مرة أخرى.

بالنسبة لمالكي البيوت، قد يرى المرء منهم بشكل عام أنه يستمتع بحقيقة أنه يملك بيته هذا، بكل ما في هذا الأمر من جمال ومعاناة كذلك. إنه يبدأ بقطعة من الأثاث، ثم يشعر بالثقة في قدرته على القيام بمشروعات أكبر في البيت مثل تغيير البلاط والأرضيات. يبدأ بعدها في التجول في المنزل وملاحظة أن الحمام مثلًا في حاجة إلى شيء

من التعديل الشكلي. السبب الحافز على فعل المزيد يرجع إلى أنه يحب الشعور بالإنجاز، فهو ما يساعده على المضي في طريقه برغم خوفه في البداية من ألا يكون من النوع القادر على القيام بالأشياء بنفسه.

الفكرة من وراء السبع قصص هي تحديد ما الذي يُثَمِّنه الناس ويقدِّرونه، وما الذي يريدونه على وجه الحقيقة وذلك من خلال كلماتهم هم أنفسهم.

اختبار كارل يونج للشخصية

هناك اختبار آخر شهير يستخدم في تقييم الشخصية، وهو اختبار كارل يونج.

كان كارل يونج استثنائيًّا في تفكيره التحليلي. لقد استقى الكثير من التأثيرات من طرق البوذيين في التفكير، والتي تُرجمت حينها إلى الطريقة التي رأى بها الناسَ وشخصياتهم ودَرَسَها. كان يعتقد أن هناك رابطة أعمق في الطريقة التي يفكر بها الناس في الأشياء البسيطة.

بالرغم من أن الأشياء البسيطة أسهل في تحديدها، إلا أن الإجابات التي يقدمها الناس أنفسهم هي التي تعطي فكرة أوسع عن الشخص وعن كينونته، وعن الطريقة التي يحب أن يفعل الأشياء بها. كانت الأسئلة في اختباره للشخصية شديدة الحبكة والتفرد، فقد غطت عدة مناطق لدى الشخص بداية من رؤيته للآخرين وحتى كيفية تخيله لموته. لطالما نُسب هذا الاختبار إلى كارل يونج، ولكن

يبدو أنه اكتسب شعبيته من كتّاب «يوميات» لتشاك بالانيوك Chuck Palahniuk. خذ هذا الاختبار على سبيل الفكاهة أكثر من باقي أجزاء الكتاب.

يطلب الاختبار من الأشخاص الإجابة عن التالي:

أولًا: اختر لونًا، أي لون. والآن فكر في ثلاث صفات تصف بها هذا اللون.

ثانيًا: اختر حيوانًا. أي حيوان. والآن فكر في ثلاث صفات تصف بها هذا الحيوان.

ثالثًا: اختر جسمًا من الماء. واذكر ثلاث صفات لوصفه.

رابعًا: تخيل أنك في غرفة، كل حوائطها بيضاء اللون، ولا توجد أية أبواب أو نوافذ. اذكر في ثلاث صفات شعورك نحو هذه الغرفة.

توقف هنا. أكمل الأسئلة، ثم استمر في القراءة لترى معناها بالنسبة لك. الأساس الذي بني عليه كل سؤال هو بالضبط محل التقيم والتحليل.

السؤال الأول: (اختيار اللون) تبين الكلمات الثلاث كيفية رؤيتك لنفسك.

السؤال الثاني: (اختيار الحيوان) تبين الكلمات الثلاث كيفية رؤيتك للأشخاص الآخرين.

السؤال الثالث: (اختيار جسم من الماء) تبين الكلمات الثلاث شكل حياتك الجنسية المفضلة.

السؤال الأخير: (وصف الغرفة البيضاء) تمثل الكلمات الثلاث موتك.

لنلقِ نظرة الآن على ما يمكن أن نستشفه من إجابة كل سؤال. نعيد ونكرر: ما يهمنا هنا ليس الإجابات التي قدمتها، وإنما الصفات التي استخدمتها.

على سبيل المثال، كانت إجابات أحدهم كما يلي:

أزرق مخضر: سعيد، لطيف، مهدئ

غزال: خجول، هادئ، خائف

شلال: هادر، شديد، قوي

الغرفة البيضاء: هادئ، ساكن، محير

بناءً على الاختبار فإن هذا الشخص يرى نفسه على أنه سعيد، ولطيف وهادئ. وفي الوقت نفسه، يرى الآخرين على أنهم خجلون، هادئون، ويخافون وهو بقربهم. ويرى الجنس على أنه هادر، وشديد، وقوي، وعندما يفكر في الموت فهو يفكر في الهدوء والسكون والحيرة.

كل سؤال من هذه الأسئلة يصف بطريقة مبتكرة الشخص المجيب بناءً على ما يقدمه من إجابات. قد يعتقد المجيب أنه يجاوب عن أسئلة عادية وسهلة، إلا أنه يقدم بإجاباته تلك مؤشرًا أعمق لحقيقته من الداخل. ربما كان هذا الاختبار أقل علمية من أي شيء آخر في هذا الكتاب، ولكنه يوفر مصدرًا غنيًّا للتفكر. ولنعتبره -على

أسوأ تقدير- لعبة رائعة يمكن أن تلعبها في مواعدة غرامية. إنه أشبه بلعبة للترابط الحر للكلمات(18)، أو باختبار رورشّاك(19) Rorschach الذي يمكن أن يجريه الأخصائي النفسي. أيًّا كان ما في عقلك فهو موجود لسبب. ووضع هذه الإجابات والقصص في هيكل يعطيك سببًا لتحديدها.

هذه القصص، بالإضافة إلى الأسئلة التي ذكرناها في جزء سابق من هذا الفصل هما معًا مجرد منهجيات لإظهار النوايا الحقيقية للأشخاص.

الخلاصة:

* لا يمكن فصل الخصائص الخاصة بتحليل الآخرين والوعي الذاتي عن بعضهما، والعلم بأحدهما يؤدي إلى العلم بالآخر. يركز هذا الفصل على الطرق التي يمكن من خلالها الحصول على معلومات قيمة من الآخرين من خلال الأسئلة. الجدير بالملاحظة أن هذه الأسئلة، بشكل ما، غير مباشرة كما أنها تدور حول السلوكيات والأفعال، وليس حول النوايا أو الأفكار. فالأفكار يسهل إفسادها للغاية، كما أنها ببساطة، لا تمثل ما تشعر به بالضبط. عندما تتمكن من معرفة السلوكيات والأفعال، سيمكنك حينها أن تعمل بناءً على معلومات ملموسة وقوية وتحلل بناءً على أساس واقعي.

* قد يكون أفضل سبيل في بعض الأحيان لمعرفة أنفسنا هو أن نسأل ما يبدو أنها أسئلة بريئة، ثم نقرأ ما بين

السُّطُور. يمكن أن تكون الطريقة التي نجيب بها على هذا النوع من الأسئلة أكثر أمانة ودلالة من أن نحاول عن عمد أن نعرف شخصيتك وهويتك. وهذه هي بداية تعلمنا كيفية تحليل المعلومات التي نحصل عليها من الآخرين، والحفر عميقًا تحت السطح للعثور على التفسيرات المحتملة.

* يمكننا أيضًا الحصول على المعلومات من خلال نوعين من القصص؛ وذلك إلى جانب بعض الأسئلة التي تجبر الناس على إجابتها حول قيمهم، ولكن بمصطلحات أخرى. كلما سمعنا الحوار الداخلي للشخص، اكتسبنا رؤية أفضل عن حقيقته. والطريقة الأولى لفعل ذلك هي من خلال تدريب القصص السبع، والذي يتطلب منك السؤال عن الإنجازات السبعة الأعظم للشخص، وكتابة القصص المتعلقة بتلك الانتصارات. وما سيظهر من القصة سيخبرك بالمزيد عن ماهيتهم، وعن الأشياء التي يقدرونها ويعتبرونها قيمة.

* الطريقة الثانية لاكتشاف نفسك هي من خلال اختبار الشخصية لكارل يونج، والذي يتكون من أربعة أسئلة: ذكر اسم لون، وذكر اسم حيوان، وذكر اسم جسم من الماء، والتفكير في غرفة بيضاء. تخبرك الصفات المتتالية التي يستخدمها الناس في وصف كل إجابة من هذه الإجابات عن شيء محدد عن شخصيتهم، والتي يمكن أن تكون لا شُعُورِيَّة.

(17) برنارد هالدين Bernard Haldane (١٩١١-٢٠٠٢)-. رائد مجال استشارات المسار المهني، ولد في إنجلترا وعاش أغلب حياته في الولايات المتحدة. ساعد المئات من المحاربين القدامى بعد الحرب العالمية الثانية على العثور على الوظائف المناسبة لهم. له أكثر من ١٢ كتابًا في مجال المسار المهني.

(18) عملية فكرية تُعرض فيه بعض الكلمات بالتتالي على الشخص، ويكون لكل كلمة منها دورٌ في إثارة أفكار أخرى متتالية.

(19) اختبار رورشاك: هو اختبار نفسي تُسجل فيه تصورات الأشخاص عن بقع من الحبر، ثم يتم تحليلها باستخدام التحليل النفسي، أو الخوارزميات المعقدة أو كليهما. ويستخدمه بعض العلماء لفحص خصائص شخصية للشخص وأدائه الانفعالي.

الفصل السادس

عامل التحفيز

لقد حاولنا فيما سبق تحديد الحالة العاطفية للأشخاص، وكذلك ماهية قيمهم الواعية. وكلاهما يمكن أن يعطينا فكرة عن عدة أوجه لتحليل شخصية شخص ما. ولكن العامل الأساسي الكبير لكل من العواطف والقيم هو الحافز أو الباعث الذي يتحرك على أساسه.

إذا فهمنا القيم التي تجعلهم يفكرون ويتصرفون بشكل ما؛ فهمنا السبب وراء تفكيرهم وتصرفهم بذلك الشكل. يريد معظم البشر فقط حَفْنَةَ من الأشياء، ولكننا قد نختلف قليلًا في الطريقة التي نزن أو نقيم بها تلك الاحتياجات المختلفة.

لو أنك اقتربت أكثر واستطعت الإمساك بمحفزات الشخص الحقيقية، سيمكنك أن تفهمه بشكل أفضل بكثير، ربما حتى للدرجة التي يمكنك بها توقع الطريقة التي يمكن أن يتصرف بها في المستقبل. استخدام هذا الأسلوب النفسي يعطيك الفرصة للفهم العميق لمنظورات الآخر، فترى بوضوح نتاج الأسلوب الذي يفكر به ويتصرف على أساسه. وإذا ما عرفت هذا عنه، ازدادت على الفور تعاملاتك مع الناس ثراءً.

يتضافر هذا بعناية مع العاطفة والقيم لأنها جميعًا تسعى نحو تحقيق الغاية نفسها. إنه منظور آخر للسبب الذي يجعل

أحدهم يتصرف بالطريقة التي يتصرف بها، وما الذي يمكننا أن نفهمه عنه من تصرفه ذاك.

المتعة أم الألم؟

لا يوجد من بين كل التخمينات حول مصادر التحفيز ما هو أشهر من مبدأ المتعة. وسبب شهرته كونه الأكثر سهولة في فهمه. أول ما عُرف مبدأ المتعة بالنسبة للوعي الجماهيري كان من خلال أبو التحليل النفسي، سيجموند فرويد. مع أن الباحثين منذ القدم، فيما يعود ربما إلى أيام أرسطو في اليونان القديمة، لاحظوا السهولة التي يمكن من خلالها أن يتم التلاعب بنا وتحفيزنا عن طريق المتعة والألم.

يؤكد مبدأ المتعة أن العقل البشري يفعل كل ما في وسعه للسعي وراء المتعة ولتجنب الألم. وبهذه البساطة، نستطيع أن نتعرف على بعض من محفزات الحياة الأعم والأكثر وتوقعًا.

إن الجزء المسؤول عن توظيف مبدأ المتعة هو الدماغ الزاحف(20) لدينا، والذي يمكن أن يقال عنه إنه موضع دوافعنا الطبيعية ورغباتنا. ليس لديه أي نوع من التقييد. إنه بدائي، ويسعى وراء أي شيء لتحقيق احتياجات الجسد من السعادة والإشباع. دماغنا يشعر بأي شيء يسبب المتعة بطريقة واحدة فقط، سواء كانت وجبة لذيذة الطعم، أو مخدرًا. أنسب مقارنة نجريها هنا

هي بمدمن العقاقير الذي لن يتراجع عن ارتكاب أي شيء لمجرد الحصول على جرعة أخرى من المخدرات.

هناك عدد من القواعد التي تحكم مبدأ المتعة، والتي أيضًا تجعل أفعالنا متوقعة.

كل قرار نتخذه يكون بناءً على الحصول على المتعة أو تجنب الألم.

هذا هو الحافز الشائع لدى كل البشر على هذه الأرض. أيًّا كان ما نفعله خلال اليوم، فكله يتلخص في مبدأ المتعة. فأنت تنقض على الثلاجة للحصول على وجبة خفيفة لأنك تشتهي طعم أطعمة معينة وإحساسها. كما أنك تقص شعرك بشكل معين لأنك تعتقد أن هذه القَصة ستجعلك أكثر جاذبية بالنسبة لأحدهم، وهذا يسعدك، وهذه هي المتعة.

وعلى العكس فأنت ترتدي قناعًا واقيًا وأنت تستخدم موقد اللحام لأنك تريد أن تتجنب الشرارة المتطايرة في وجهك وعينيك؛ لأن هذا سيكون مؤلمًا. لو تتبعت كل قراراتك في الماضي سواء طويلة الأجل منها أو قصيرة الأجل فستجد أنها كلها تنبع من نفس المجموعة الصغيرة من المتع والآلام.

يعمل الناس بجهد لتجنب الألم أكثر مما يعملون لجلب المتعة

يريد كل الناس الحصول على المتعة بأكبر قدر ممكن

لهم، إلا أن حافزهم لتجنب الألم هو أقوى بكثير في حقيقة الأمر. الشعور الغريزي للنجاة من موقف خطر يكون أكثر آنية من التهام حلواك المفضلة؛ لذلك فإن دماغك عندما يواجهك أحد أوجه الخطر سيعمل بجهد أكبر من ذلك الجهد الذي قد يبذله للحصول على المتعة.

على سبيل المثال، تخيل أنك واقف في وسط طريق صحراوي. ويوجد قبالتك صندوق يمتلئ بالأموال والجوهرات الثمينة والتي يمكنها أن تجعلك تعيش في رغد لآخر يوم في حياتك. ولكن في الوقت نفسه هناك شاحنة ضخمة خارجة عن السيطرة في الطريق وعلى وشك الارتطام بالصندوق. غالبًا ستقرر القفز بعيدًا عن الشاحنة الضخمة عِوَضًا عن الإمساك بصندوق الكنز؛ وذلك لأن غريزتك لتجنب الألم، الذي هو في هذه الحالة الموت، تفوق رغبتك في الحصول على المتعة.

ولو حدث لك حدث سيئ وعانيت قدرًا كبيرًا من الألم والسُّخْط، فستحاول ببساطة أن تتصرف مستقبلًا بالطريقة التي تجعلك تتفادى حدوث ذلك مرة أخرى. فالحافز لدى الحيوان الجريح أكبر منه إذا كان فقط يعاني من مشكلة بسيطة.

• إدراكنا الحِسّيُّ للمتعة والألم هي دوافع أقوى بكثير من الأشياء الحقيقية

عندما يحدد دماغنا ما هي التَّجْرِبَة المؤلمة وما هي

الممتعة، فإن ذلك يكون بناءً على سيناريوهات نحن «نظن» أنها ستكون النتيجة إذا ما تصرفنا بشكل معين. بتعبير آخر، إدراكنا الحِسِّيُّ للمتعة والألم هو بالفعل ما يتحكم في الأمر. وفي بعض الأحيان يكون هذا الإدراك الحِسِّيُّ خاطئًا. في الحقيقة هو في أغلب الأحوال خاطئ؛ مما يفسر ميلنا للعمل ضد مصلحتنا أحيانًا.

أفضل مثال يخطر في بالي في هذا الشأن هو الطبق المسمى بـ هاليبينو تشابولينيز. هو طبق من الأطباق الحارة من المطبخ المكسيكي، والذي يُقدَم كوجبة سريعة أو تصبيرة لذيذة الطعم وقليلة في النشويات. بالمناسبة، تشابولينيز تعني جراد. نحن نتحدث هنا عن طبق جراد حار. نعم.. هي تلك الحشرة!

ربما لم يكن لديك تَجْرِبَة سابقة عن كيف يمكن أن يكون طعم الجراد. ربما لم تجربه من قبل. ولكن مجرد «فكرة» تناول جراد قد تجعلك تتوقف لبرهة. قد تتصور أن طعمه سيكون منفرًا. ستتخيل نفسك لو أنك أخذت قضمة من الجراد فإنك ستصاب بالاشمئزاز. ماذا لو قضمت عضوًا داخليًّا من أعضاء جسد الجرادة؟! هنا ستجد أن إدراكك الحِسِّيَّ لأكل «جرادة» يقودك بعيدًا عن أن تقوم بهذا الفعل وتأكل جرادة.

ولكن تبقى هناك حقيقة، ألا وهي أنك لم تجرب أكل الجراد الحارِّ بعدُ. أنت تتصرف بناءً على «الفكرة» التي تحملها في ذهنك عن الاشمئزاز الذي ستشعر به عندما

تأكل جرادًا. قد تجد شخصًا سبق له تَجْرِبَة هذا النوع من الطعام، وربما أصر على كونه ذا طعم جيد لو أنه أُعد بالطريقة المناسبة. إلا أنك قد لا تتمكن من التغلب على إدراكك الحِسِّيّ الفطري لفكرة أن تأكل حَشَرَة!

المتعة والألم يتغيران مع الوقت

سنركز بشكل عام على هذه اللحظة: ما الذي يمكن أن أفعله في القريب العاجل جِدًّا لأشعر بالسعادة؟ وأيضًا، ما الذي سيحدث قريبًا جِدًّا والذي قد يكون شديد الإيلام وعليَّ تجنبه؟ عند التفكير في الحصول على الراحة، فنحن مبرمجون بشكل أكبر على تحقيقها في العاجل. أما المتعة والألم اللذان سيحدثان خلال شهور أو سنوات فليسا محل اهتمامنا إلى حَدٍّ كبير. فالأقرب هو الأهم. وهذه بالتأكيد طريقة أخرى تثبت خطأ إدراكنا الحِسِّيّ، وهي كذلك السبب مثلًا في أننا نقوم بالتسويف بشكل متكرر.

افترض أن مدخنًا يحتاج إلى سيجارة الآن. هذا هو تركيزه الأساسي في هذا الموقف الحالي. وهو يعطيه شُعُورًا معينًا بالراحة أو المتعة. وفي خلال خمس عشرة دقيقة سيحصل على فترة الراحة وسيستمتع بتلك السيجارة. هذه هي نقطة التركيز في روتينه اليومي. هو لا يفكر كيف أن تدخين سيجارة في كل مرة «يحتاج» فيها للتدخين يمكن أن يسبب مشكلات صحية مؤلمة بمرور الوقت. فهذه حقيقة بعيدة ولا تعد من محركاته أو دوافعه على الإطلاق. فهو بحاجة في التو واللحظة إلى سيجارة لأنه

يتوق إليها، وربما أُصيب بالصداع حالًا لو لم يحصل على واحدة.

العواطف تغلب المنطق

عندما يتعلق الأمر بمبدأ المتعة، فإن مشاعرك تميل إلى أن تغطي على التفكير العقلاني. قد تعرف أن في شيء ما فائدة أو ضررًا لك. ستفهم كل الأسباب التي تجعله مفيدًا أو ضارًّا. ستفهم كل ذلك تمامًا. ولكن لو أن رغباتك اللامنطقية كانت مصممة على إشباع نَهَمٍ أو تُّوق لشيء ما معين، فغالبًا ما ستنتصر. ولو أن رغباتك دفعتك نحو الاعتقاد بأن فعلك لشيء مفيد لك سيسبب لك الكثير من الضغط أو الاستياء ولو مؤقتًا، فسوف تنتصر هنا أيضًا.

بالعودة إلى مثال المدخن، هو يعرف بالتأكيد تمامًا ضرر السجائر على صحته. فلطالما قرأ تلك التحذيرات على عُلب السجائر. وربما رأى وهو في المدرسة نموذجًا مجسمًا لرئة مدخن وقد تضررت بعد سنوات من التدخين. إنه: «يعرف» كل المخاطر التي قد يواجهها. ولكن في الوقت نفسه هناك عُلبة سجائر أمام عينيه. وهنا سيذهب كل المنطق إلى الجحيم في سبيل أن يحصل على تلك السيجارة. وتنتصر عواطفه المبرمجة على الحصول على المتعة.

البقاء يهيمن على كل شيء

عندما تنشط غريزة البقاء لدينا، يتعطل كل شيء آخر

يخص الطبيعة النفسية أو العاطفية. لو أنك أمام موقف مهدد لحياتك (أو أن إدراكك الحِسّيّ يخبرك بأنه موقف مهدد لحياتك)، فإن العقل يوقف تمامًا كل شيء آخر، ويحولنا إلى آلة تتركز كل أفكارها وأفعالها على إرادة البقاء.

لا ينبغي أن يكون هذا مفاجئًا لنا عندما يتعلق الأمر بتجنب النتائج المؤلمة. فأنت ستحاول بكل تأكيد القفز بعيدًا عن طريق تلك الشاحنة. فلو لم تفعل، لن تبقى على قيد الحياة. جسدك لن يسمح لك باتخاذ هذا القرار، بل سيفعل كل شيء يمكنه فعله لإبعادك بأي شكل عن طريق تلك الشاحنة.

إلا أن البقاء قد يبرز أيضًا عندما نسعى نحو المتعة، حتى لو كان هذا يعني تعرضك لبعض الضرر بشكل غير مقصود. وأوضح مثال على ذلك هو الطعام. تخيل أنك في حانة، وطلب أحدهم طبقًا هائلًا من الناتشوز (رقائق الذُّرَة) المغطاة بالجبن، والكريمة اللاذعة، واللحم الدسم، ومجموعة أخرى من الأشياء التي ربما ليست بأفضل خياراتك الغذائية. ربما كان لديك القدرة على المقاومة. فبعض الناس يستطيعون المقاومة. وربما لا. في الحقيقة، ربما وجدت نفسك وقد أتيت على نصف الطبق قبل حتى أن تدرك حقيقة ما فعلته.

لماذا؟ لأنك بحاجة إلى الطعام من أجل البقاء. ودماغك يخبرك بأن هناك طعامًا في الجوار، وعليك الحصول عليه. لن تهتم حينها بكونه ليس أفضل أنواع الأطعمة من وجهة

النظر الغذائية الذي قد تختاره في هذه اللحظة. ولكن غريزة البقاء لديك تخبرك بأنه قد حان وقت الحصول على تلك الناتشوز، بل إن حياتك تتوقف عليها!

يرتبط مبدأ المتعة بفكرة مبنية على أساس اقتصادي ومحاولة التنبؤ بالأسواق والسلوك الشرائي للبشر. نظرية الاختيار العقلاني متجسدة فيما يطلق عليه على سبيل الفكاهة «الكائن الاقتصادي». وهي تقول بأن كل اختياراتنا وقراراتنا تنبع تمامًا من اهتمام ذاتي ورغبة في جلب المزيد من المتع إلى حياتنا بقدر الإمكان. قد لا تصح هذه النظرية طول الوقت (وإلا لكانت الأسواق وأسعار الأسهم قابلة للتنبؤ بنسبة ١٠٠٪)، ولكنها تؤكد بساطة الكثير من دوافعنا.

ما الذي يجب على المرء الحصول عليه أو تجنبه؟ هذا من شأنه أن يمنحنا دليلًا إرشاديًّا سهلًا لقراءة أفعال الناس. فيما يلي نموذجان للمحفزات يعملان بشكل غير مباشر على فكرة أن البشر يسعون دائمًا للحصول على شيء أو لتجنبه.

هرم الاحتياجات

تسلسل الاحتياجات لدى مازلو(21) هو أحد أشهر النماذج في تاريخ علم النفس. يستخدم هذا النموذج هرمًا ليعرض كيف أن بعض «الاحتياجات» الإنسانية مثل: الطعام، والنوم، والدفء ضرورية للحصول عليها قبل تحقيق احتياجات أخرى ذات طبيعة طموحة أو تطلعية

مثل الحب، والإنجاز، والتطور المهني. يمكن أن نرى هرم مازلو على أنه مثال بصري للكيفية التي تتغير بها المحفزات، وتتزايد بعد الحصول على ما نريد في كل مرحلة من مراحل حياتنا، والتي تتزامن تمامًا مع المكان الذي نشغله على هرم الاحتياجات نفسه.

عندما ظهر عالم النفس أبراهام مازلو في الأربعينيات، اختصرت نظريته كل شيء في فكرة واحدة ثورية: البشر هم نتاج مجموعة من الاحتياجات الأساسية، والحرمان منها هو السبب الجوهري لمعظم المشكلات النفسية. وإشباع هذه الاحتياجات هو ما يدفعنا في حياتنا بشكل يومي.

يوضح التسلسل، والذي أصبح يسمى الآن باسمه (هرم مازلو) الاحتياجات والرغبات الإنسانية الأساسية، وكيف تتطور على مدى الحياة. يعمل هذا التسلسل كالسلم، لو لم تستطع إشباع حاجاتك ورغباتك الأكثر أساسية، فسيكون من الصعب جِدًّا أن تتحرك للأمام بدون الشعور بالضغط والاستياء من الحياة؛ وهذا يعني أن محفزاتك تتغير بناءً على مكانك على هذا التسلسل.

للتوضيح، دعنا نُلْقِ نظرة على الكيفية التي تتغير بها احتياجاتنا وما يرتبط بها من محفزات من الطفولة وحتى البلوغ. فنحن في مرحلة الطفولة لا نشعر بأي حاجة لأن يكون لنا مستقبل مهني أو تحقيق الرضا في الحياة. فالأطفال ببساطة يحتاجون للراحة وللغذاء، وأن يكون لديهم مأوى آمن. الغذاء والبقاء هما الحاجتان والرغبتان

الأساسيتان الحقيقيتان للطفل (وهذا ما سيخبرك به الآباء والأمهات ممن لديهم أطفال رضع).

مع مرور الوقت، وانتقالنا من مرحلة الطفولة إلى مرحلة المراهقة، يصبح مجرد البقاء على قيد الحياة، وبصحة جَيِّدَة غير كافٍ لتحقيق الإشباع؛ إذ يكون المراهق حينها في حالة نهم لإنشاء العلاقات وتكوين الصداقات مع الآخرين. ويكون الدافع هنا هو الحصول على الشعور بالانتماء وبوجود مجتمع محيط محب. ثم ونحن ننضج ونصل إلى سن الشباب المبكر، يصبح مجرد الوجود ضمن مجموعة رائعة من الأصدقاء غير كافٍ لإشباعنا. فحينها يشعر المرء حقيقة بالفراغ إذا لم يكن لديه رسالة في الحياة بشكل عام.

لو صادفنا الحظّ في مرحلة الشباب المبكر واستطعنا توفير الأمان المادي والاستقرار لأنفسنا ولعائلاتنا، فإن رغباتنا واحتياجاتنا يمكن أن تتحول حينها إلى الخارج عِوَضًا عن الداخل. وهذا هو السبب نفسه الذي جعل أشخاصًا مثل وارين بافيت(22) وبيل جيتس(23) يبدؤون في العمل الخيري ليكون لهم أكبر أثر ممكن على العالم.

يحدد تسلسل مراحل هرم مازلو بالضبط ما الذي يحفزك؛ وذلك بناءً على مكانك على الهرم.

- **المرحلة الأولى هي الإشباع الفسيولوجي (الجسدي)**

يمكن أن نرى هذا بسهولة في الحياة اليومية للطفل. فكل ما يهم الطِّفْل أن تتوافر احتياجاته الأساسية للبقاء

(كالطعام، والماء، والمأوى). يصعب على أي إنسان التركيز على الرضا، أو الاكتفاء بأي شيء آخر بدون أن يشعر بالأمان في هذه الأوجه أولًا. وفي الحقيقة قد يكون من المضر له أن يسعى نحو أشكال أخرى من الاكتفاء. هذا هو إذن خط الأساس للإشباع الذي لا بد من تحقيقه قبل أي شيء.

• **المرحلة الثانية هي السلامة**

عندما يمتلئ بطن المرء، ويكون لديه من الملابس ما يستره، ولديه سقف يؤويه فسيكون بحاجة إلى الاطمئنان إلى استمرارية وجود هذه الأشياء. لا بد له من تأمين مصدر للدخل أو ما يكفي من الموارد لضمان استمرارية سلامته. صممت المرحلتان الأوليان لضمان البقاء بشكل عام. لا ينجح كثير من الناس للأسف أبدًا في تحقيق هاتين المرحلتين؛ وذلك بسبب سوء الظروف. وسترى بنفسك بوضوح السبب وراء عدم اهتمامهم بتحقيق المأمول لهم في المستقبل.

• **المرحلة الثالثة هي الحب والانتماء**

أَمَا وقد اطمأننت على بقائك، فستجد شُعُورًا نِسْبِيًّا لديك بالفراغ إذا لم تشارك هذا الأمان مع غيرك من الناس الذين تهتم بهم. الإنسان كائن اجتماعي، وقد أظهرت دراسات لحالات عملية أن الحياة في عزلة تسبب الجنون حَرْفِيًّا وعدم الاستقرار العقلي، مَهْمَا كانت جودة الغذاء أو

نسبة الأمان. وهذا يتضمن علاقاتك بأصدقائك وعائلتك، والاختلاط الاجتماعي الكافي لأن يشعرك بأنك لم تفشل في حياتك الاجتماعية.

هذه المرحلة هي نقطة شائكة للغاية بكل تأكيد بالنسبة لكثير من الناس، فلا هم قادرون على الشعور بالإشباع، ولا التركيز على تحقيق الرغبات العليا لأنهم يفتقرون إلى العلاقات التي تخلق نمط حياة صحي. ألا يمكنك أن تتخيل شخصًا يشعر بمستوى متدنٍ من السعادة لكونه بلا أصدقاء؟!

• **المرحلة الرابعة هي احترام الذات**

قد يكون لديك علاقات، ولكن أتراها علاقات صحية تشعرك بالثقة والدعم؟

تتعلق هذه المرحلة بشكل أساسي بالكيفية التي تؤثر فيها تفاعلاتك مع الآخرين على علاقتك مع نفسك. إنه مستوى مُهِمٌّ للغاية من النضج فيما يخص الاحتياجات؛ وذلك لأنها تتلخص في قبول الذات. فعندما تستطيع أن تتقبل نفسك كما هي، حتى وإن كنت محل سوء فهم أو استياء واضح من الآخرين، تدرك حينها أن لديك مستوى صِحِّيًّا من احترام الذات؛ لكي تصل لهذه المرحلة وتحقق المستوى الصحي من احترام الذات، يجب عليك أن تكون قد جمعت إنجازات معينة، أو استحققت احترام الآخرين. هناك تفاعل بين الكيفية التي تنسجم بها مع الآخرين

وتساعدهم وبين شعورك حيال نفسك.

• **المرحلة الخامسة هي تحقيق الذات.**

تحقيق الذات هو أعلى مستوى من هرم مازلو. وهذا يحدث عندما تكون قادرًا على الحياة من أجل شيء أعلى من نفسك ومن احتياجاتك. فتشعر أنك بحاجة للاهتمام بالمبادئ التي تتطلب منك أن تخرج إلى ما هو أبعد مما يناسبك ويريحك. إنه مستوى من الأخلاقية، والإبداعية، والتلقائية، وعدم التعصب، وقبول الواقع.

يقع تحقيق الذات على قمة هرم الاحتياجات؛ لأن هذه هي أعلى (وآخر) حاجة لدى البشر. لا بد من تحقيق كافة المستويات الأدنى أولًا، قبل أن يتمكن المرء من الوصول إلى هذا المستوى الأخير. أنت تعرف أنك تعمل مع شخص ما يشتغل بأمور عليا فِعْلِيًّا عندما تجد أنه لا يركز كثيرًا على ما يهمه هو، أو احترامه لذاته هو، أو كيف يراه الآخرون. هذه هي المرحلة التي يكون فيها الناس عندما تجدهم يقولون: أريد أن أجد رسالة لحياتي.

قد لا تكون نظرية مازلو قادرة على وصف كافة رغباتنا اليومية، ولكنها توفر لنا مصدرًا لمعرفة الخطوط العريضة لما نريده في الحياة. يمكننا أن نلاحظ الناس من حولنا لنفهم في أي مرحلة من الحياة هم، وما هو الْمُهِمّ بالنسبة لهم في الوقت الحالي، وما المطلوب منهم للوصول إلى المستوى التالي في الهرم.

نموذج ماكليلاند

كما ذكرنا سابقًا، فإن نظرية دافيد ماكليلاند للحافز البشري هي أداة مساعدة أيضًا لِفَهْم ما الذي يحفز الناس وما الذي يمكن أن تخبرنا به تلك المحفزات عنهم.

يُستخدم هذا النموذج مَبْدَئِيًّا في أماكن العمل. تعمل هذه النظرية على تقليل عدد الاحتياجات البشرية إلى ثلاثة فقط: الحاجة إلى الاندماج (التفاعل الاجتماعي، والانتماء)، وإلى السُّلْطَة، وأخيرًا إلى الإنجاز. كل فرد منا يحدد حاجة أو اثنتين ليضعهما كأولوية فوق الباقين. ولأنها حاجات مكتسبة، فإن هذه الحاجات تأتي مَبْدَئِيًّا من تَجَارِب الطفولة، وقيم الأسرة، والتوقعات الثقافية أو الحضارية. دعنا نتوغل في كل حاجة منها، وفي الشخص الذي من الممكن أن تكون كل حاجة منها هي المسيطرة عليه بالدرجة الأولى.

أولًا، الحاجة إلى الإنجاز تدور في حقيقتها حول وضع الأهداف وتحقيقها. يعيش الشخص الذي يحفزه الإنجاز حتى اللحظة التي ينجح فيها في القيام بمهمة صعبة. إنه ذلك الشخص الذي يعمل معك والذي يُقبل على المخاطرة المحسوبة دون أن يشعر بالقلق. وربما يكون في الحقيقة من النوع الذي يتلذذ بطعم الإثارة التي يشعر بها عندما يمر باختبار جيد لقدراته. سيفضل مثل هذا الشخص العمل بمفرده؛ هو وهدفه فقط بعيدًا عن الباقين. وهو بحاجة دائمًا إلى مردود من الآخرين كحافز له وهو يتقدم

في مهامه. تخيل الشخص الذي يحب تنظيم الماراثونات المضنية فقط ليثبت لنفسه أنه بإمكانه فعل ذلك. هذا الحافز هو الذي وراء الكثير من الفنانين أو رواد الأعمال، والمستكشفين، ورجال الأعمال، وأولئك الذي يحبون الأعمال الجريئة.

أما أولئك الذين يحفزهم الاندماج، فسيفكرون ويتصرفون بشكل مختلف تمامًا. فحاجتهم الأساسية هي تحقيق الإشباع، والمعنى، ونوع من الأمان الذي يتحقق بالانتماء إلى المجموعة. وبخلاف أولئك الذين يحفزهم الإنجاز في حد ذاته، فإن هذا النوع من الناس يفهم الآخرين ويحب التعاون معهم والعمل الجماعي. إنهم يريدون حب الآخرين وإعجابهم. ولا يريدون المشاركة في أي شيء لا يسير بتناغم بالنسبة لجميع القائمين عليه. وبالرغم من أنهم لا يقدمون على المخاطرة والمنافسة، إلا أن هذا النوع يُشرق في المواقف الاجتماعية الأكثر تعقيدًا، ويمكن أن يكون فاعلًا بشكل فوق العادة في حفاظه على تماسك الجماعة والتوافق بين أعضائها.

وأخيرًا، فإن أولئك الذي تحفزهم السُّلْطَة، هم بدورهم مختلفون تمامًا عن النوعين السابقين. الحاجة المسيطرة عليهم هي التأثير، ليس فقط على الموقف ولكن على الآخرين. سيرحب هذا الشخص بالمنافسة بنفس قدر الشخص الذي يحفزه الإنجاز. ولكنه لا يهتم فقط بتذكار الفوز أو بالشعور بالرضا لإتمام الْمُهِمَّة. فالأهم والأحب بالنسبة له

هو الفوز. القوة المحفزة بشدة لهذا الشخص هي أن يكون في منزلة أعلى مقارنة بغيره، وأن يكون معروفًا بكونه كذلك. قد يبحث أيضًا عن أن يكون محبوبًا مثل النوعين السابقين. وسيكون محبوبًا بالفعل، ولكن لأنه متفوق بشكل ما، وليس لأن كونه محبوبًا سيفيد المجموعة بأي شكل. الحاجة إلى السُّلْطَة عنده يمكن أن تكون بينية (بينه وبين الآخرين)، بمعنى السيطرة على الآخرين، أو أن تكون مؤسسية (السيطرة على إجراءات منظمة ما).

إن الناس بطبيعة الحال أكثر تعقيدًا في الواقع. وقد يكون لدى كل شخص التوليفة الخاصة به من الدوافع والمحفزات، وكذلك الطريقة التي يتفرد بها للتعبير عن تلك الرغبات. يمكن لكل واحد منا بشكل أو بآخر أن يحقق تلك الحاجات بشكل فعال، ويعتمد رد فعل الآخرين تجاهنا بشدة على الثقافة، أو السياق الذي نحن فيه. إلا أن التركيز على الدافع الأوحد المهيمن على الشخص هو طريقة فعالة لتفسير سلوكه بوضوح.

تستخدم هذه النظرية في أماكن العمل لِفَهْم الكيفية التي تعطي بها الموظفين مردودًا على أفعالهم، وكيفية مكافأتهم لكي تعودهم على الانضباط. ولكن يمكن استخدامها خارج نطاق العمل أيضًا، في أي وقت تكون فيه بحاجة إلى الإجابة عن السؤال: لماذا يتصرف هذا الشخص بهذا الأسلوب؟

فكر إذا استطعت في أفعال الشخص في الماضي. ابحث

جَيِّدًا في الطريقة التي يتصرف بها، وما الذي يقوله، ومن الذي يتفاعل معه وكيف، وما الذي يهتم به، وما الذي يعد تحديًا بالنسبة له؟ ستكوِّن بهذه الطريقة في الغالب فكرة جَيِّدَة عن الحافز الجوهري لدى ذلك الشخص.

ثم فكر في الذي تريده من تفاعلك مع هذا الشخص، وَضَعْ استراتيجية مسبقة واستخدم فيها ما تعرفه عن محفزاته. ما هي الطريقة الأفضل للتواصل معه بحيث تصله رسالتك بالشكل المناسب؟ كيف يمكنك أن تصوغ طلبك بحيث يتمكن هو من فَهْمك والعمل معك؟ لو أنك تريد مدحه، ما الذي يعتبره أفضل مديح له؟ ولو أن شيئًا لا يسير على ما يرام بينكما، هل يمكن أن يكون بسبب الخلاف بين رؤاكما؟

تخيل أنك تحاول ترتيب حفل عيد ميلاد كمفاجأة مع عدد قليل من أفراد الأسرة. وسارع أحدهم بالتخطيط للحفل دون التشاور مع أي أحد. استاء الثاني من ذلك، وأتاك شاكيًا بأنه كان لديه أفكار أخرى. إذا عرفت كيف تتصرف مع كل منهما، فستدردش بهدوء مع الأول وتدرك أنه انطلق وحده للحصول على الرضا الذي يشعر به عندما ينتهي من التخطيط للحفل بسرعة؛ وذلك يرجع إلى أن حافزه الأقوى هو الإنجاز. عندما تتحدث مع عضو الأسرة الآخر، ستخمن أنه يتحفز أكثر من خلال الحاجة إلى الاندماج؛ فهو يريد أن يكون الجميع منسجمين، سواء في التخطيط للحفل أو في الاستمتاع به.

احترامًا لتوجهات كل منهما، ستقرر أن تطلب من الشخص الأول وضع قائمة بالمهام التي تحتاج للإتمام، وستطلب منه البدء في تنفيذ المُهِمَّة بأفضل السبل. أنت تعرف أيضًا أنه سيكون بحاجة لشيء من المردود الإيجابي عندما ينتهي من أداء مهمته. أما بالنسبة للشخص الآخر، فستلزم نفسك بالعمل معه بشكل مباشر، كونك تعلم أنه يقدِّر التعاون ويحب تَجْرِبَة المشاركة في الجهد في سبيل تحقيق الهدف. ستدردش معهما دردشة طويلة على فنجان قهوة وتطمئنهما أن ما يفعلانه له قيمته في عملية التخطيط، وتعرض عليهما مُهِمَّة التواصل مع كافة الأشخاص المدعوين إلى الحفل.

كلما تفهمت خلفية الشخص فيما يخص الحافز الخاص به، تفاعلت معه بشكل أفضل، وفهمته بل استطعت حل الخلاف معه بشكل أفضل. في النهاية، المحفزات ليست سوى أشكال معقدة من السعي وراء المتعة، وتجنب الألم؛ لكي تفهم ما الذي يريده الناس، سيكون من المفيد أن تفهم السبب وراء ما يفعلون.

نظرية ماكليلاند حول التحفيز الموجه بشكل مبدئي نحو شيء ما ألا وهو السُّلْطَة، أو الإنجاز، أو الاندماج. ولكنْ هناك تحفيز سلبي أيضًا، أو تحفيز على الابتعاد عن شيء ما. فالناس تتصرف للاستزادة من شعور ما أو للاقتراب مما يُتَمَنَّوْنَه، ولكنهم في الوقت نفسه يتصرفون لتقليل الألم، أو للدفاع عن أنفسهم ضد ما لا يُتَمَنَّوْنَه أو ما يخافون منه

بشكل واضح. وهذا هو مبدأ المتعة في أوضح صوره.

سنتحرك فيما يلي لنوع مهم للغاية من الألم وعدم الراحة، والذي نتحفز دائمًا للابتعاد عنه: الإضرار بـ«الأنا».

الدفاع عن الـ«أنا»

حماية نفسك من الآخرين هو سبب معروف لسلوكنا. كما أن لدينا العديد من الأسباب لنكون متحفزين بشدة لحماية الـ«الأنا». يمكن أن يتخذ الشعور الغريزي لدى الـ«الأنا» لحماية نفسها شَكْلَ لِيِّ الحقائق، ويمكن أن يتسبب في قدر هائل من الخداع العقلي وخداع النفس؛ ولذا فإن هذا هو مؤشر آخر شديد التوقع يمكننا استخدامه لتحليل سلوك الأشخاص.

قد يشعر الشخص المقصر في أدائه في عمله بالحاجة إلى حماية ما يتصور أنه يملكه من مهارات ومواهب؛ وذلك بأن يلقي المسؤولية على غيره، فنجده يقول مثلًا: «المدير دائمًا يتهمني. ومن الذي دربني أصلًا؟ أليس هو؟ إنه خطأه بشكل أو بآخر».

والشخص الذي يتعثر في مشيه مع أنه يتخيل نفسه رشيق الخطوة، سيلقي باللوم على حقيقة أن السماء أمطرت من ستة أيام مثلًا، وأن حذاءه لا يوجد به ما يجعله ثابت الخطوة، ثم من الذي وضع تلك الصخرة في طريقي أساسًا؟!!»

الشخص الذي يفشل في تكوين فريق لكرة السَّلَّة في

المدرسة سيتذمر قائلًا: إن المدرب يكرهه، وأن المدرب لم يتعود على هذا الأسلوب من اللعب، كما أن المدرب لم يكن يريد في حقيقة الأمر تكوين الفريق من الأساس.

هذا ما يكون عليه الأمر عندما تقوم الـ«أنا» بالدفاع عن نفسها. تجد الكثير من التبرير وإلقاء المسؤولية على الغير لدرجة أنك سيصعب عليك التمييز بين الحقيقة والخيال.

ينبع كل هذا من الحقيقة الكونية التي تقول بأنه لا أحد يحب أن يظهر في موقف المخطئ أو الفاشل. فهو أمر مُحرج. كما أنه يؤكد كافة أنواع قلقنا حول أنفسنا. وعِوَضًا عن تقبل فكرة أن خطأ المرء هو في الوقت نفسه لحظة للتعلم أو لتلقي درسٍ ما، فإن رد الفعل الغريزي الأول هو أن نهرب من شعورنا بالخزي، وننكمش في الركن. هذا هو السبب نفسه الذي يجعلنا نُصِرُّ على المُضي في جدال حَادٍّ حتى الموت، حتى وإن كنا نعلم بنسبة ١٠٠٪ أنَّا مخطئون. لو أن الـ«الأنا» تجسدت في جسم مرئي فستكون ذات حجم عملاق، وحساسة، ومُدَجَّجَة بالسلاح (إلى درجة أن تصبح عُدوانية).. ستبدو تمامًا كقنفذ عملاق الحجم.

عندما تستشعر الـ«أنا» الخطر، لا تهتم حينها بالحقائق على الإطلاق؛ بل تجدها عِوَضًا عن ذلك تسعى للتخلص من الإزعاج الذي شَعَرَتْ به بأسرع طريقة ممكنة؛ وهذا يعني أن تكذب على نفسك حتى تتمكن من الحفاظ على الـ«الأنا» آمنة وسليمة.

نحن نحاول تغطية الحقائق، أو تشتيت الانتباه بعيدًا عنها، أو اختلاق نسخة بديلة لما حدث تجعل الحقيقة الواقعية تبدو أقل إيلامًا. وهذه هي بالضبط اللحظة التي يولد فيها التضليل العقلي. لا تسمح لك الـ«أنا» بالاعتراف بما حدث في الواقع وتحليله، بل تُعمِيك.

فلنكن واضحين حيال ذلك، هذه ليست بأكاذيب تحلم بها، أو تلفقها مُقدمًا. أنت لا تنوي الكذب على نفسك؛ بل أنت لا تشعر حتى بأنها أكاذيب. وربما لا تشعر أساسًا بأنك تقوم بذلك، إذ يمكن في بعض الأحيان أن تحدث هذه الحيل الدفاعية لا شُعورِيًّا. هي ليست تضليلًا عقليًا واضحًا لأنك «تريد» أن تضلل نفسك، بل هي استراتيجيات تلقائية تشرع الـ«أنا» الْعَصَبِيَّة على الدوام في تطبيقها لأنها مرعوبة من أن تبدو حمقاءَ أو مخطئة. للأسف، هذه أسوأ منطقة يمكن للمرء أن يكون فيها؛ إذ إنها تعني أنك لا تعرف ما لا تعرفه!

تقوم هذه الأخطاء المدفوعة بفعل الـ«أنا» بمرور الوقت بالتأثير على كل نظام معتقداتك وتعطيك مبررات عقلانية لكل شيء تقريبًا. وحينها سيكون السبب وراء عدم نجاحك في تكوين فريق رياضي أبدًا هو أن المدربين يكرهونك. وسيكون فشلك المستمر في اختبارات القيادة راجعًا لكون أن التنسيق بين اليد والعين يحتاج إلى إمكانات خاصة.

تتحول هذه الأكاذيب حينها لتصبح واقعك الذي تعيشه. وتعتمد عليها لكي تعبر بنفسك من المواقف الصعبة بسلام أو لتتخلص من الجهد الذي يجب أن تبذله للعثور على الحقيقة الفعلية. نحن لا نتحدث عن مجرد إعطاء الأعذار لكونكَ لستَ عازفَ كمانٍ بارعًا، فهذا الشكل من التفكير يمكن أن يتحول إلى العامل الذي يحرك قراراتك وتفكيرك، وتقديراتك للأمور وللأشخاص.

فلو كنت تعاني من أجل فهم شخص يعجز عن التلفظ بعبارة «أنا مخطئ»، فأنت الآن تعرف بالضبط ما الذي يدور في عقله. فقد لا يكون على علم بما يفعل، ولكن على الأقل أنت الآن قادر على تحليله بشكل أعمق.

لنأخذ فِردْ Fred كمثال. فِرد هو معجب شديد الحماس بأحد نجوم البوب طَوَالَ حياته. لقد نشأ وهو يستمع إلى موسيقاه، وشكَّل الكثير من هُويته بناءً على تقديره لهذا النجم. نحن نتحدث هنا عن حجرة نوم حوائطها مغطاة بالكامل بصور هذا النجم، وبملابس تعد نسخًا من ملابس النجم معلقة في خزانة ملابس فِردْ. خضع هذا النجم في وقت لاحق من حياته للمحاكمة بعد اتهامه في جريمة خطيرة. وقف فِردْ بثبات مدافعًا عن نجمه المفضل. وعلى الرغم من التفاصيل البشعة التي وردت في المحاكمة، وأعلنت عنها الصحافة، كان فِردْ يقول: لا يمكن إطلاقًا أن يأتي شخص أقدره بهذا الشكل بِجُرْمٍ بهذا الحجم. إنها ليست سوى مؤامرة ممن يكرهونه لأي سبب من الأسباب.»

لقد ثبت بالقطع أن نجم البوب مذنب، وحكم عليه بعدة سنوات من السجن. ظهر فِردْ خارج قاعة المحاكمة رافعًا لافتة يعلن من خلالها براءة نجمه المفضل. بالرغم من ثبوت التهمة بالدلائل القاطعة والتي أعلنتها الصحافة، إلا أن فِردْ ظل على اقتناعه بالبراءة التامَّة لنجم البوب، متغاضيًا عن كل ادعاءات الضحايا، ومحتجًّا بأنهم يشعرون بالغيرة من نجمه، ويحاولون فقط سرقة الأضواء لحسابهم.

لماذا يظل فرد على إصراره بالرغم من كل الدلائل المنطقية والمثبتة، على أن نجمه كان بريئًا؟ لأن الـ«الأنا» لديه كانت مغلفة تمامًا بحبه الذي وصل حد العبادة لنجم البوب؛ لدرجة أنه اعتبره غير ملوم بأي شكل. وبالنسبة له، أن يصدق الحقيقة فهذا معناه ضربة مُدَمِّرَة لكل شيء تقريبًا آمن به (وكأن لسان حاله يقول: أنا أحب مجرمًا؟! ماذا يقول هذا عني إذن؟) ولم تكن الـ«الأنا» لتسمح بحدوث ذلك ولو للحظة، حتى ولو كان معنى ذلك أن تجعله ينكر الدلائل الراسخة والواضحة وضوح الشمس على كون النجم مذنبًا!

في سعيك نحو الحقيقة والتفكير الصافي، ستُطلُّ الـ«أنا» الخاصة بك برأسها القبيح تمامًا كقنفذ غاضب. لقد أعدت مجموعة من الحواجز لتمنعك من تعلم شيء يمكن أن يزعج نظامك المعتقدي، ولن تكون مستعدًا للتعلم، إلا بعد أن تكون قادرًا على السيطرة على «أناك» هذه. ففي نهاية المطاف، لا يستطيع المرء الدفاع عن نفسه وهو يتعلم في

الوقت نفسه.

الحيل الدفاعية هي الطرق المعينة التي نحمي بها الـ«الأنا» لدينا أو «أنانا»، وكبرياءنا واحترامنا لذاتنا. تساعدنا هذه الأساليب على الحفاظ على أنفسنا ككل متكامل في الظروف الصعبة. سيجموند فرويد هو صاحب هذا المصطلح في الأصل. كما أن هذه الحيل الدفاعية متنبئ قوي بالسلوك، وستعطيك رؤية عميقة حول الأسباب الخفية وراء تصرفات الناس. يمكن للحيل الدفاعية أن تأخذ العديد من الأشكال والألوان، ولكنَّ هناك أنماطًا شائعةً ستراها لدى الآخرين (ونأمل أن تراها أيضًا في نفسك!). تَثِبُ هذه الدروع النفسية في وجهك عندما تشعر الـ«الأنا» بشيء لا توافق عليه، أو لا تستطيع مواجهته، أو تتمنى لو أنه ليس حقيقيًّا.

الفقد، والرفض، والشك، والانزعاج، والإهانة، والوحدة، والفشل، والْهَلَع.. كلها مشاعر يمكن للنفس مقاومتها باستخدام بعض الخدع العقلية المعينة. وقد وُجدت هذه الحيل لكي تحمينا من المعاناة من العواطف السَّلْبِيَّة. إنها تقوم بدورها فور حدوث الموقف، ولكنها تصبح غير فاعلة على المدى البعيد لأنها تسلبنا الفرصة لمواجهة، وتقبل، وهضم المشاعر السَّلْبِيَّة التي لا يمكن تفاديها حالما تبدأ في البروز.

من الطبيعي أنك لو استطعت ملاحظة شخص ما يستخدم حيلة دفاعة، أن تستشف في التو الكثير عنه وعن عالمه،

خاصةً حول الأشياء التي يجد نفسه غير قادر على التعامل معها. وهذا يخبرك بالتبعية بالكثير حول الطريقة التي يرى بها نفسه، ونقاط قوته وضعفه، وما هي الأشياء التي يقدرها ويثمنها. لنلقِ نظرة على بعض الحيل الدفاعية من خلال أمثلة ملموسة. ربما استطعت التعرف على هاتين الحيلتين الدفاعيتين التي وضحتْهما آنا فرويد (ابنة سيجموند فرويد)، وهما الإنكار والتبرير.

الإنكار هو واحد من أكثر الحيل الدفاعية الكلاسيكية أو التقليدية لأنه سهل الاستخدام. افترض أنك اكتشفت سوء أدائك في وظيفتك. «كلا، أنا لا أصدق ذلك التقرير الذي يقيِّم كل الموظفين. لا يمكن بأي حال من الأحوال أن أكون أنا الأخير. هذا مستحيل. لا بد أن الكمبيوتر قد أخطأ أثناء إدخال الدرجات!».

هنا، تم ببساطة اعتبار الشيء الحقيقي خاطئًا! كما لو أن ذلك سيجعل الأمر كأن شيئًا لم يكن. إنك تتصرف كأن تلك الحقيقة السَّلْبِيَّة غير موجودة. نحن في بعض الأحيان لا ندرك ذلك عندما نفعله، خاصة في المواقف التي تكون من الصعوبة لدرجة تجعلها تبدو لنا خيالية.

كل ما تفعله حينها هو أن تستمر في قول: «لا» بالقدر الكافي الذي يجعلك تبدأ في تصديق نفسك، وهنا تظهر جاذبية الإنكار. أنت في حقيقة الأمر تغير واقعك، في الوقت الذي تحاول فيه الحيل الدفاعية أن تلف حول الحقيقة لتجعلها أكثر قبولًا. وهذا في الواقع هو أكثر الحيل

الدفاعية خطرًا، لأنه يجعلك تهمل وجود المشكلة المُلحَّة، فتُترك دون حل أبدًا. لو أن شخصًا استمر في اعتقاده بكونه سائقًا ماهرًا، على الرغم من سلسلة الحوادث التي ارتكبها في العام الماضي، فمن غير المحتمل أن يسعى لتحسين مهاراته في القيادة.

التبرير هو انتحال الأعذار لشيء سلبي

إنه فن اختلاق الأعذار. حيث يستمر السلوك السيئ أو الحقيقة المزعجة كما هي ولكنها تتحول إلى شيء لا يمكن تجنبه بسبب الظروف الخارجة عن إرادتك. الخلاصة هي أن أي شيء سلبي يحدث لا يمكن أن يكون بسببك، ولا يمكن أن يحاسبك عليه أحد.

بناءً على المثال السابق نفسه حول الأداء السيئ في العمل، يمكن انتحال الأعذار بخصوصه من خلال ما يلي: أن رئيسك يكرهك في السر، أو أن زملاءك في العمل يحيكون المؤمرات ضدك، أو أن الكمبيوتر متحيز ضد مهاراتك الشخصية، أو أن حركة المرور غير المتوقعة تؤثر على رحلتك اليومية من وإلى العمل، أو إلى كونك تعمل في وظيفتين في الوقت نفسه. هذه الأعذار الواهية هي ما تحتاجه الـ«الأنا» لحماية نفسها.

التبرير هو العنوان الحقيقي لخرافة «العنب المُرّ». أراد ثعلب في يوم من الأيام أن يصل إلى بعض عناقيد العنب في أعلى الشجرة، ولكنه لم يستطع القفز عاليًا بالقدر الكافي

للوصول إليها. ولكي يريح نفسه من الشعور بضعف قدرته على القفز، ولكي يريح نفسه بخصوص عدم حصوله على العنب قال لنفسه: إن العنب يبدو مرًّا على أي حال؛ ومن ثم فهو لم يخسر شيئًا. لقد ظل جائعًا، ولكنه كان يفضل الجوع على أن يعترف بفشله!

يمكن للتبرير أيضًا أن يشعرنا بالراحة تجاه القرارات السيئة التي اتخذناها فنقول مثلًا: «لقد كان الأمر سيقع على أية حال من الأحوال.» يضمن لك التبرير عدم مواجهتك للفشل، أو الرفض أو السَّلْبِيَّة. فهو دائمًا خطأ شخص آخر غيرك!

ولكن أين تقع الحقيقة والواقع في وسط كل هذه المحاولات لاستجلاب الراحة لأنفسنا؟ لقد أُلْقِيَتْ خارج الشباك غالبًا! الأمانة العقلية تتطلب منك أولًا أن تتغلب على ميولك الطبيعية لأن تكون مضللًا. الأفكار التي يتم إملاؤها من خلال الحماية الذاتية لا تتقاطع مع الأفكار الواضحة والموضوعية.

وهناك شيء يرتبط عن قرب مع ما سبق، ألا وهو الْقَمْع. ففي الإنكار تُرفض الحقيقة، أما في الْقَمْع فيقوم الشخص بدفع الفكرة أو الشعور بعيدًا عن الوعي لدرجة أنه ينساه. إنه كما لو كان عاطفة مهددة ولم تكن موجودة بالأساس. ومثال على ذلك قصة الطِّفْل المذكورة أعلاه والذي يشعر بالاستغلال من قبل الآخرين. فلأن الأمر مؤلم للغاية، ولأنه لم يكن لديه الوسيلة المناسبة لمساعدة

نفسه، فقد يلجأ إلى دفع الذكرى بعيدًا للغاية حتى لا يكون مضطرًا للتعامل معها على الإطلاق فيما بعد.

أحيانًا تكون العاطفة المهيمنة غير مرحب بها، ولكن ما ترفضه الـ«الأنا» حقيقة هو المصدر. يمكن في حالة كهذه أن يحدث إزاحة، كنوع من الحماية ضد الحقائق المزعجة. مثال على ذلك: امرأة تعمل في وظيفة تكرهها، ولكنها لا تستطيع في الواقع أن تتركها. هي غير قادرة على التعبير أو الاعتراف بامتعاضها من وظيفتها؛ لأن هذا سيشير بشكل خطر إلى محنتها المالية. فيكون الأسهل عليها حينها هو أن تأخذ امتعاضها ذاك وتوجهه في اتجاه آخر. فتركل الكلب عندما تعود إلى منزلها، أو تصرخ في أطفالها، وهي مقتنعة تمامًا بأنهم سبب غضبها. إن مواجهتها لمشاعر الغضب لديها ستكون أسهل وأقل خطرًا إذا ما وجهتها لحيواناتها الأليفة أو لأطفالها.

الإسقاط هو حيلة دفاعية يمكنها أن تسبب ضررًا بالغًا وفوضى عارمة إن لم يفهم على حقيقته. نحن نلقي في هذه الحالة بالمشاعر غير المرغوب فيها وغير المعلنة على شخص آخر أو شيء آخر عِوَضًا عن الاعتراف بأنها جزء من أنفسنا. فلا نعترف بالجزء المُظْلِم فينا نحن ونسقطه على الآخرين، ونلومهم على عيوبنا نحن أو أننا نرى أخطاءنا في أفعالهم.

ومثال على ذلك رجل يخون زوجته. هو يرى أن سلوكه غير مقبول، ولكن عِوَضًا عن استنكاره لأفعاله هو، تجده

يسقط ذلك العار على شريكته (الذاهلة من تصرفه)، ويصبح فجأة يشك في سلوكها، ويتهمها بإخفاء شيء ما عنه.

وهناك مثال آخر لرجل كان صارخ العداء للمثلية الجنسية، ثم اتضح لاحقًا أنه مِثْليٌّ. ولقد أصبح مثالًا شائعًا الآن حتى أنه تحول إلى صورة كوميدية. قد يكون وراء ذلك ما يسمى بالتكوين العكسي. ففي حين يقول المرء ببساطة في حالة الإنكار «هذا لا يمكن أن يحدث»، فإن التكوين العكسي يتقدم خطوة إلى الأمام ويعلن «هذا ليس فقط لا يمكن أن يحدث بل العكس تمامًا هو الصحيح. انظر!».

قد تشعر امرأة بالهلع من تشخيصها بالسرطان، وعِوَضًا عن الاعتراف بخوفها، تجدها قد بدأت تظهر شجاعتها لكل مَنْ حولها، وتقوم بوعظهم حول أن الموت ليس بالشيء الذي يجب أن نخاف منه.

عندما تمر بأوقات شَعَرْتَ فيها بالعَنَاء الشديد، قد تجد أنك تعود إلى أوقات كانت الحياة فيها أبسط، كأيام الطفولة مثلًا. فعندما كنت صغيرًا كانت الحياة أسهل وأقل ضغطًا. يلجأ الكثير منا إلى العودة إلى تلك الأوقات والتصرف بطفولية كوسيلة للمواجهة، ولكي نتمكن من التعامل مع العواطف المهددة لنا. الرجل الذي يواجه بعض المشاكل القانونية بخصوص الضرائب، عِوَضًا عن مواجهة الموقف، تجده يقف في مباراة من الصراخ مع

محاسبه، ضاربًا بقبضته على الطاولة في نوبة غضب، ثم يعبس عندما يبدأ الناس في محاولة النظر للأمر بعقلانية.

وأخيرًا، نصل إلى التَّسَامِي. كما هي الحال مع الإسقاط والإزاحة، حيث تؤخذ فيهما العواطف السَّلْبِيَّة وتوجه إلى مكان آخر، فإن التَّسَامِي يأخذ تلك العاطفة ويوجهها نحو مخرج آخر مختلف، ولكنه مقبول بشكل أكبر. فقد يجد الرجل الأعزب أن الوحدة في المنزل غير محتملة، فيقوم بتوجيه هذه الحاجة غير المشبعة نحو القيام بأعمال خيرية أربعة أيام في الأسبوع. وهناك أمراة تلقت للتوِّ أخبارًا سيئة، فعِوَضًا عن السقوط في الحزن، عادت إلى منزلها وبدأت في عملية تنظيف شاملة للبيت استعدادًا للربيع. وهناك شخص قد يحول ما يشعر به من هَلَعٍ وقلق إلى انتظام في الصلاة وممارسة الطقوس الدينية. وهكذا دَوَالَيْك.

الدفاع عن الـ«الأنا» هو عادة سيئة، ولكن يسهل التعرف عليها إذا وُجِدَت. في بعض الأحيان لا يمكننا إلا أن نقوم بها، فنحن بشر في نهاية المطاف. ولكن يمكننا استغلالها لصالحنا من خلال استخدامها كطريقة واضحة لتحليل الناس.

الخلاصة:

* تحدثنا عن تحليل السلوك وتوقعه بناءً على عواطف الأشخاص وقيمهم. ولكن ماذا عن المحفزات؟ اتضح

أن هناك القليل من النماذج الواضحة والكونية أو المشتركة عالميًّا إلى حَدٍّ كبير من المحفزات التي يمكنها أن تعطينا إطارًا مفيدًا نفهم الناس من خلاله. إذا استطعتَ تحديد محفزات الشخص بدقة، يمكنك أن ترى كيف أن كل شيء سوف يعيدك إلى هذه المحفزات سواء بشكل مباشر أو غير مباشر.

* أي مناقشة حول المحفزات لا بد أن تبدأ بمبدأ المتعة، والذي ينص على أننا نتحرك تجاه المتعة ونبتعد عن الألم. لو أنك فكرت فيها، ستجد أنه حاضر بشكل قوي للغاية في حياتنا اليومية، وعلى مختلف المستويات، وهذا ما يجعل الناس أسهل في فهمهم. ما هي المتعة التي يسعى الناس وراءها؟ وما هو الألم الذي يحاولون تجنبه؟ ابحث عن ذلك وستجده بشكل أو بآخر.

* انتقلنا فيما بعد لهرم الاحتياجات، والذي يبين أننا جميعًا نسعى نحو تحقيق مختلف أنواع الحاجات في مختلف المراحل من حياتنا. عندما تستطيع أن تلاحظ المستوى الذي يوجد فيه الآخرون، سيمكنك أن تفهم ما الذي يسعون إليه، وما الذي يحفزهم. مستويات الهرم كالتالي: الإشباع الجسدي، والسلامة، والحب، والانتماء، واحترام الذات، وتحقيق الذات. يعمل كل من هذا النموذج بالطبع والنموذج التالي بناءً على مبدأ المتعة.

* نموذج دافيد ماكليلاند للمحفزات له ثلاثة أوجه فقط (مع أنها أشمل من هرم مازلو للاحتياجات): الاندماج

(أي التفاعل الاجتماعي والانتماء)، والسُّلْطَة، والإنجاز. وبالمثل، يمكنك أن تستشف ما الذي يحفز الناس من خلال أفعالهم بشكل أسهل نِسْبِيًّا.

* وأخيرًا، وصلنا للدفاع عن الـ«الأنا». هذا هو واحد من أقوى محفزاتنا، ولكنها في الأغلب لا شُعُورِيَّة. وللتوضيح ببساطة: نحن نتصرف بشكل ما لحماية الـ«الأنا» لدينا من أي شيء يمكنه أن يجعلنا نشعر بأننا نَفْسِيًّا «أقل» من غيرنا. وهذا الأمر من القوة إلى الدرجة التي يجعلنا نلوي الحقائق ونكذب على أنفسنا وعلى الآخرين -وكل ذلك خارج حدود إدراكنا الواعي. الحيل الدفاعية هي الطرق التي نتجنب بها المسؤولية والمشاعر السَّلْبِيَّة، وهي تتضمن: الإنكار، والتبرير، والإسقاط، والتَّسَامِي، والنُّكُوص، والإزاحة، والقَمْع، والتكوين العكسي، وهذا على سبيل المثال لا الحصر. عندما تعرف أن الـ«الأنا» حاضرة وفاعلة، ستجد أنها عادة ما تكون في المقدمة، وأنها مهيمنة على كافة المحفزات الأخرى.

---

(20) الدماغ الزاحف reptilian brain: هو جزء من المخ مسؤول عن كل ما هو غريزي، مثل: الوظائف اللاإرادية كالنبض والتنفس. ومسؤول كذلك عن الاحتياجات الحيوية للإنسان مثل: الحفاظ على الحياة والتزاوج. ترتبط بعض الصفات بهذا الدماغ مثل: الخوف، الخنوع، العدوان.

(21) أبراهام مازلو Abraham Maslow (١٩٠٨- ١٩٧٠):

أخصائي نفسي أمريكي الجنسية. اشتهر بما يعرف باسم «هرم الاحتياجات». وهي نظرية عن الصحة النفسية تستند إلى إشباع الحاجات الغريزية للإنسان وفقًا لأولويتها له.

(22) وارن بافيت Warren Buffett مواليد ١٩٣٠: رجل أعمال أمريكي، حقق ثروة تقدر بالمليارات، وتعهد بالتبرع بـ ٩٩٪ من ثروته للأعمال الخيرية.

(23) بيل جيتس Bill Gates مواليد ١٩٥٥: شريك مؤسس لشركة مايكروسوفت، المبتكرة لنظام ويندوز لتشغيل الكومبيوتر. حقق ثروة طائلة من أعماله، واتجه إلى العمل الخيري من خلال إنشائه لمؤسسة خيرية باسمه هو وزوجته. وترك أعماله مؤخرًا ووجه تركيزه إلى العمل الخيري والقضايا التي تهم العالم مثل تغير المناخ، والصحة العالمية، والتعليم.

الفصل السابع
آثار الماضي

لا أحد يعلم ما سيحدث في المستقبل، ولكن معرفة ما حدث في الماضي يمكن أن تكون طريقة فعالة في توقع ما هو قادم. بالرغم من أن الناس أعقد بكثير من كرات البلياردو على طاولة اللعب، إلا أنهم يتأثرون بأحداث الماضي؛ فسلوكهم الحالي هو امتداد طبيعي لما حدث فيما مضى. لو تعلمت كيفية تفسير الماضي جَيِّدًا سيكون لديك فَهْمًا عميقًا لأفعال الناس، ومحفزاتهم، ورؤيتهم للعالم حَالِيًا وفي الماضي.

يمكن لأحداث الماضي أن تضع تصورًا لنمط ما سيحدث في المستقبل. لا جدال بالطبع في أن كل إنسان متفرد في رغباته وطريقة حياته، ولكن الحقيقة أيضًا أننا جميعًا نتأثر بطريقة تربيتنا، وبتَجَارِبنا في فترة الطفولة المبكرة، وبالأحداث المحورية في حياتنا الماضية. قد يبدو فرويد غريبًا إلى حَدٍّ ما بالنسبة للفكر الحديث، ولكنه كان محقًّا بشكل أساسي في إبراز التأثير الهائل للطفولة المبكرة على شخصية الشخص البالغ.

وملاحظة ذلك في الآخرين ستكون أسهل. انظر حولك وستجد أن لا أحد يتوقف فِعْلِيًّا للحظة ليفكر في نظرته الخاصة التي كونها هو عن العالم، بل يظن في نفسه أن «هذا هو ما يحدث في العالم كله؛ وذلك لأن هذا هو

ما مررتُ به في تَجْرِبَتِي أنا منذ طفولتي، وهذا هو أيضًا ما أخبرني به والدايَّ.» تجده -بدون أدنى تردد- يترك كل تلك الافتراضات المسبقة الآتية من الماضي تُمْلِي عليه توقعاته من الحياة، وأهدافه، وأفعاله، ومشاعره عن نفسه؛ لذا، لو استطعت فَهْم الشكل العام لحياة شخص ما والتحديات التي يواجهها ستتمكن من فَهْمِه، ليس كشخص له خصائص ثابتة، ولكن ككائن حي، يتطور، ويستجيب ويتحرك في ظروفه بطرق متوقعة.

ما نوع ارتباطك؟

نظرية الارتباط هي واحدة من أهم النظريات حول الكيفية التي تؤثر بها الأحداث اللاشُعُورِيَّة خلال الطفولة على إرادة الأشخاص البالغين -مثل العلاقات ونظرة الآخرين لك.

بناءً على بحث بدأه جون بولبي، واستكملته بجهد واضح ماري إينسوورث، ثم بارثولوميو وهوروويتز، فهناك أربعة أشكال من الارتباط، أو طرق نتعامل بها مع الارتباط العاطفي بالآخرين. تبدأ هذه الأنماط عادة بعلاقات الأطفال بوالديهم أو من يتولون رعايتهم (رُعَاتُهُم) وتستمر حتى البلوغ، حتى تؤثر على علاقات الشخص البالغ. إننا نرى في والدينا نموذجًا للكيفية التي يكون عليها العالم سواءً كان جَيِّدًا أو سيئًا. ولا حيلة لنا في الالتزام بهذا النموذج إلا إذا كان لدينا من الوعي ما يمكننا من مقاومته.

بناءً على بولبي، يعمل الأطفال باستمرار على قياس درجة حضور واهتمام القائم على رعايتهم (رَاعِيهم). لو كان الطِّفْل يرى أن هذا الشخص متواجد وداعم، فسيشعر بالحب، والأمان، والثقة. وكنتيجة لذلك، سيشعر الطِّفْل بالثقة والقدرة على استكشاف ما حوله، ويحصل على درجة من الانفصال الجسدي والعقلي بينه وبين راعيه.

ستؤثر هذه الديناميكية على علاقاته بقية حياته. أما لو رأى هذا الطِّفْل أن راعيه مُشَتَّتٌ، أو غير متواجد من أجله، أو لا يُعتمد عليه، فسيعاني الطِّفْل من القلق ويصبح خائفًا كلما غاب راعيه عن مكان تواجده. تكوِّن هذه المشاعر الأساس لأشكال الارتباط التي تستمر مع الشخص حتى الكِبَر، وتؤثر على تصرفاته بأشكال كثيرة. ربما تكون خيالية romantic وربما لا.

خرج العلماء بناءً على هذه النظرية بأربعة أشكال للارتباط، تم وضعها كما يلي:

* آمن

* قلق-منشغل

* رافض-اجتنابي

* متخوّف-اجتنابي

الارتباط الآمن

بقدر ما نود أن نعتقد أن الارتباط الآمن هو أكثر أنواع

الارتباط شيوعًا، إلا أنه في الحقيقة ليس كذلك. وهناك سبب وراء تسمية الأنواع الثلاثة الأخرى بأسماء تُنْذِر بالخطر.

الأشخاص أصحاب الارتباط الآمن متزنون عاطفيًّا، ولديهم تاريخ من الدفء والاهتمام في التفاعل معهم، والذي بدأ في الطفولة. إنهم لا يتعاملون مع الناس بتوجس وخيفة. على العكس، لديهم حس قوي بأنفسهم ويبحثون عن كل ما هو إيجابي في علاقاتهم. لديهم نطاق صحي من العواطف الإيجابية والسَّلْبِيَّة، وهم أقل عرضة للانفجارات العاطفية؛ وذلك لأنهم ليسوا بحاجة لتوقع الأسوأ. قد يكونون مستقلين أو معتمدين نِسْبِيًّا على غيرهم، وهو خيار يتخذونه بوعي، ولا يقوم على القلق أو الخوف. ينبع كل هذا بالتأكيد من التفاعلات الصحية والآمنة التي كانت سائدة بينهم وبين أول من قاموا برعايتهم في طفولتهم المبكرة.

يشعر أصحاب الارتباط الآمن بالراحة تجاه الحميمية. لا يرون فيها تهديدًا أو شيئًا يمكن أن يعطيهم شُعُورًا كاذبًا بالأمان الذي سرعان ما يسلب منهم. وليس بمستغرب أن يكون هؤلاء الأشخاص منفتحين بشكل حقيقي ومحبين لِمَن حولهم. الفارق الكبير بين الأشخاص الآمنين وأصحاب الأنماط الأخرى هو أن الشُّعُور بعدم الأمان لديهم غير موجود تقريبًا. وهذا يسمح لهم بأن يكونوا منفتحين على الآخرين وفي الوقت نفسه أن يمنحوهم المساحة الكافية

حينما يحتاجون إليها.

هم ليسوا غيورين أو تملكيين، ولا يتملكهم الرعب من أن يُخانوا. هم حذِرُون ولكن هادئون، ويسمحون بشكل عامٍّ للآخرين بالاستقلالية والحرية لأنهم لا يرون في ذلك ما يقلقهم.

لا تظن خطأً بأن نمط ارتباطك لا بد أن يكون آمنًا أو صحيًّا. لو لم تأخذ الوقت الكافي لتشخيص نفسك، وتحاول علاج نفسك، أو حل مشاكل علاقاتك، فسينتهي بك الأمر كمن يتناول دواءً عَشْوَائِيًّا لعلاج مرضه. ولا معنًى لأن تفعل ذلك. ونعم.. حب الآخرين يبدأ بحبك لنفسك أولًا بكل تأكيد.

الارتباط القلق-المنشغل

هذا هو النوع الأول من الارتباط غير الآمن، ويعرف بالقلق والانشغال بالعلاقة. من الْمُهِمّ أن لا ننسى أن كافة أنواع الارتباط غير الآمن أو القلق تنبع من غياب رمز الشخص الراعي من حياة المرء.

يميل من يتصفون بهذا النوع من الارتباط إلى التركيز على مسألة: هل يحبهم شريكهم بقدر ما يحبونه أم لا. فهذا مصدر مستمر للقلق بالنسبة لهم؛ لأنه لا يوجد ما يطمئنهم بشكل حقيقي على الإطلاق. كل علامة صغيرة يمكن تفسيرها على أنها سَلْبِيَّة هي بالنسبة لهم سَلْبِيَّة بشكل صريح لا لبس فيه؛ مما يسبب لهم قدرًا هائلًا من الأسى. وهم

يميلون إلى قياس ذلك بشكل يومي مما يسبب لهم ضغطًا عَصَبِيًّا لا داعيَ له.

إن أصحاب هذا النوع من الارتباط في الحقيقة غير مطمئنين من داخلهم إلى حَدٍّ كبير، ولا يرون أنفسهم في صورة إيجابية. وإنما يشككون في إمكانية أن يحبهم شريكهم حبًّا حقيقيًّا وصادقًا. لديهم عقدة نقص في هذه الناحية من حياتهم؛ لذا فهم بحاجة إلى تأكيد وطمأنة مستمرة وبكافة الأشكال. حيث يتوارى قلقهم قليلًا عندما يكونون بالقرب ممن يعشقون؛ ومن ثم فهم يريدون المزيد والمزيد. المثير للاهتمام أنهم يركزون بشكل أساسي على ما يتلقونه من حب، وليس على ما يمنحونه لشريكهم. وهذه مشكلة كبرى؛ لأن التعريف الكلاسيكي للحب بالطبع هو أنه: عطاء.

بجميع الأحوال، يُقاس الحب الحقيقي بما تمنحه للآخر، وبما تضحي به من أجله، وبالقيمة العاطفية التي تقدمها له. وهذا يثير السؤال: هل يشعر الأشخاص أصحاب هذا النمط من الارتباط بحب حقيقي؟ أم أن العلاقة العاطفية بالنسبة لهم إن هي إلى مجرد وسيلة يشعرون من خلالها بقيمتهم الذاتية؟

الارتباط الرافض-الاجتنابي

يركز الأشخاص الرافضون الاجتنابيون على حماية استقلاليتهم في علاقاتهم؛ مما قد يبدو أن به شيئًا من

التناقض. إنهم يخافون من أن دخولهم في علاقة أو صداقة مقربة سيثقلهم بالواجبات والالتزامات، ومن ثم يفقدون السيطرة على حياتهم. أكثر ما يسعدهم بالأساس هو شعورهم بحرية الاختيار وهم شديدو العنف في حماية ذلك الامتياز. إنهم لا يستطيعون التمييز بين الوصول إلى مستويات عميقة من الحميمية العاطفية وبين فقدان الاستقلالية والسيطرة.

وهم بذلك المعنى، لا يشعرون بالحاجة إلى علاقات عاطفية حميمة، لأنها -بالنسبة لهم- تضر أكثر مما تنفع. يصفون أنفسهم بأنهم جزر منعزلة، أو ذئاب متوحدة بمحض اختيارهم. رد فعلهم المتوقع بشدة هو تقليل حجم القرب من الآخرين. فيتخذون من الإجراءات ما يجعل الناس على مسافة معينة منهم. وليس من المستغرب على أصحاب الارتباط الرافض الاجتنابي أن يضعوا القواعد التي تمنع علاقاتهم من النضوج بشكل حقيقي.

يبذل الأشخاص الرافضون الاجتنابيون جهدًا كبيرًا للتقليل من القرب العاطفي الحقيقي، فلا يكونون عُرضة للخطر. وهذا ليس لأنهم لا يحبون الشخص الآخر، بل لأنهم ينظرون إلى الرابطة العاطفية القوية على أنها شيء سيسلبهم استقلاليتهم؛ ومن ثم يلجؤون للدفاع عن أنفسهم. هم لا يفتقرون إلى المشاركة الوجدانية، ولكن كل ما في الأمر أنهم لا يسمحون لها بأن تُمْلِي عليهم تصرفاتهم.

يلجأ أحيانًا من يتصفون بهذا النوع من الارتباط إلى قَمْع

عاطفتهم لأنهم يعرفون أنفسهم بكونهم مستقلين. نظرتهم للعلاقات والصداقات المقربة شديدة التشكك، وبالتالي لن يتضح لك إذا ما كنت ستستطيع أن تجعلهم يدخلون في علاقة أم لا. وإذا لم تَجْرِ الأمور على هواهم فعادة ما سيضعون أنفسهم كأولوية ويتركون العلاقة.

قد يكون من الصعب بالنسبة لأصحاب الأنواع الأخرى من الارتباط التعامل معهم، وذلك لأن نمط الارتباط لديهم هو «ألا يكون لديهم ارتباط»! فعندما تكون رغبة أحدهم هي أن يبقى وحيدًا، سيكون من مضيعة الوقت حينها أن تطلب منه أن يمنحك ما تحتاج إليه.

ارتباط المتخوف-المنشغل

هذا النمط من الارتباط يبدو من النظرة الأولى مشابهًا للنمط الرافض-الاجتنابي، ولكن ما يحفز هذا الأخير أشياء شديدة الاختلاف. فهو يريد تجنب الارتباط العاطفي لشعوره بأن الارتباط يضعفه، وأنه مضيعة للوقت.

الشخص المتخوف المنشغل يتجنب الارتباط العاطفي؛ لأنه يشعر أن الارتباط لا يأتي من ورائه إلا انكسار القلب، وخيبة الأمل، ومشاعر الهجر. تذكر أن هذه الأنماط من الارتباط لها جذورها في الطفولة؛ لذلك يمكن لأصحاب هذا النمط أن يكونوا قد مروا بصدمة أو نوع من الانتهاك في طفولتهم. ربما تعرضوا للهجر أو الخيانة من

شخص كانوا يحبونه أو يعتمدون عليه.

بالرغم من رغبتهم في الدخول في علاقات وتكوين صلات عاطفية، إلا أنهم يعانون من صعوبة الانفتاح على الآخرين والاقتراب بشكل حقيقي من الآخرين؛ لأن هناك جدارًا دفاعيًا عاليًا -كانوا يحتاجونه في الماضي - ينتصب فجأة بينهم وبين الآخرين. لقد آذاهم الوهن الناتج عن دخولهم في علاقات في الماضي؛ لذا فهم يريدون منع ذلك من الحدوث الآن وفي المستقبل.

لا يحملون نظرة إيجابية للآخرين، ولديهم صعوبة في الثقة في الآخرين. حتى لو لم يكن لديك تاريخ من الأخطاء وحتى لو كان كل ما تقوله صحيحًا لا كذب فيه، فستظل دائمًا محل فحص وتدقيق من أصحاب هذا النمط من الارتباط. إنهم سادة الرفض الاستباقي للآخرين؛ وذلك قبل حتى أن تكون هناك فرصة لأن يصابوا بالأذى من أولئك الآخرين.

لأن هذا النوع يريد حماية نفسه بأي ثمن، تجده لا يشعر بالراحة لإظهار تعلقه سواء لفظيًا أو بأي أسلوب آخر. يقمع أية مشاعر إيجابية ليحافظ على نفسه داخل حدود الخندق المائي المحيط بقلعته، وقد يكون من الصعب للغاية أن تخرجه خارجها. قد يستغرق الأمر شهورًا أو سنوات للحصول على ثقته، فهي شيء لا يمنحه للآخرين بسهولة. التأكيد المستمر والتطمين أمر ضروري بالنسبة له، وأي علامات على المعارضة له قد تجعله يرغب في الارتداد

هاربًا حفاظًا على سلامته.

نستطيع استخدام معرفتنا بهذه الأشكال من الارتباط في تحليل الناس بناءً على أفعالهم. يمكننا أن نخمن على وجه الدقة الكيفية التي يشعرون بها حيال العلاقات والصداقات المقربة، والأهم من ذلك، كيف يتعاملون مع أولئك الأشخاص. أشكال الارتباط هي واحدة من أقوى الآثار التي تتركها النشأة في حياتنا. لقد لاحظت للأسف أن ثلاثة من أربعة أشكال للارتباط هي أشكال سَلْبِيَّة بشكل ما. والحقيقة المحزنة أن السَّلْبِيَّة عادة ما تترك أثرًا أقوى؛ ومن ثم فسنتحرك نحو آثار أنماط الوالديَّة (24) المؤذية، وكيف يمكنها أن تساعدنا في تحليل الآخرين.

أنماط الرعاية واحترام الذات

من الطبيعي أن يكون للأنماط السَّلْبِيَّة للرعاية أثر لا يصدق على تشكيل الطِّفْل الناشئ. يمكن للتحديات التي يواجهها الطِّفْل عادة وهو ما زال في طور التعرف على نفسه أن تؤثر بعمق شديد على تطور احترامه لذاته، وهُويته، وثقته، وشعوره بالأمان الداخلي أو تجاه وجوده في هذا العالم بشكل عام.

احترام الذات في الأساس هو تقييمنا الداخلي لقيمتنا كموظفين، وأزواج، وأفراد أسرة، وكذلك كبشر. والكيفية التي نقيس بها قيمتنا كبشر هي مزيج معقد

من نظرتنا لأفعالنا، وأفكارنا، ومشاعرنا، وعلاقاتنا مع الآخرين. المهم، هو أن احترام الذات أمر غير موضوعي إلى حَدٍّ كبير، ويمكن أن يكون غير دقيق إلى حد مُهُول، فقد يكون تصور الشخص لذاته تصورًا مشوهًا.

وهذا لأننا عندما نولد، لا تكون لدينا القدرة على الوعي بذاتنا، وقبل أن تتكون لدينا مهارة إدراك الذات وتقييم الذات، يرانا الآخرون أولًا ويقيموننا. ولتنمية تلك المهارة بشكل مناسب لدى الطِّفْل، فإنه يحتاج ممن يرعونه أن يعكسوا له تَجَارِبه وأن يؤيدوها. يمكنك الآن أن تقدر كم هي مُوهِنَة هذه العملية.

نحن نأتي إلى هذا العالم ونعيش معتمدين على رعاتنا؛ ولذلك يمكن لأحكامهم وردود أفعالهم تجاهنا أن يكون لها عواقب بعيدة الأثر على الطريقة التي نحكم بها على أنفسنا نحن فيما بعد. الحقيقة أننا نعتبر أن آراءهم هي آراؤنا نحن، تمامًا كما تأخذ الشتلة الصغيرة نفس شكل الحاوية التي وُضعت بداخلها. إذا عكس الأشخاص الأساسيون في حياتنا تقييمًا مشوهًا عن حقيقتنا، فلن نقاومه أو نعترض عليه، بل سنتقبله كما هو كحقيقة واقعية ونأخذه على أنه رأينا نحن أيضًا في أنفسنا.

يمكن لهذا بالطبع أن يكون له نتائج ضخمة على حياتنا كبالغين، فيؤثر على أفكارنا، ومشاعرنا، وسلوكنا، ورؤيتنا للعالم أجمع. يمكن أن نبالغ في تقديرنا لأنفسنا أو نقلل منه، وربما كان مزيجًا من هذا وذاك. والآن، لو استطعت أن

تفهم الأسباب الجذرية لضعف احترام الذات سيمكنك أن تقدِّر بشكل أفضل السبب وراء شعور الناس عادة بانعدام القيمة، وكيف يمكن التعامل مع هذا الأمر الشديد الشيوع في وقتنا الحاضر.

لنلقِ نظرة على بعض الأمثلة. قد نتعامل مع شخص تعرف أنه نشأ في منزل أسرته وكان والداه ناجحين، وكان الأطفال دائمًا يُدفعون بشدة نحو المنافسة لكي يحصلوا على تقدير والديهم وأحضانهم، ولكي يكون الوالدان فخورين بهم. يمكن لهذا النوع من حب الكمال أن يبدو من على السطح أنه ليس مؤذيًا، بل هو مُوجِّ ومُلْهِمٌ للآخرين. وقد تعتقد أن الشخص البالغ الذي نشأ في منزل كهذا يمكن أن يمضي في حياته بالطريقة نفسها لتحقيق أكبر النجاحات في العالم، وستكون معذورًا إذا ظننت أنه يشعر الآن بالثقة والسعادة بقيمته.

ولكن لو أنك تفحصت الأمر بشكل أعمق قليلًا، يمكنك أن ترى أن صدمة الطفولة الناتجة عن شعور المرء الدائم بأنه ليس جَيِّدًا بالقدر الكافي، تضر باحترام الذات ضررًا بالغًا. قد تجد أن ذلك الشخص لا يشعر حتى بأنه يستحق التعبير عن مدى الخواء وانعدام القيمة اللذين يشعر بهما في الحقيقة. فما إن يحقق هدفًا، حتى يضع آخر. لا يستطيع أن يتوقف ويقر بقيمته كإنسان. لو قابلت شخصًا ما، وعرفت أن والديه أضرَّا به بشدة، حاول أن تفهم أن الرسالة التي تلقاها من رعاته كطفل ضعيف تتلخص في أنهم لم يروه

جَيِّدًا بالقدر الكافي مهما فعل.

هل أصبح سلوك ذلك الشخص المدمن للعمل منطقيًّا بالنسبة لك الآن؟ هل يمكنك أن تفهم السبب في شعوره بأنه «نصاب»؟

في بيت آخر، قد لا يكون الوالدان ناقدينْ أو مضرينْ بأطفالهما، ولكن قد تجدهما على العكس، يضعان أطفالهما في موقع الراعي لهم؛ أي يعكسون الأدوار. فالأم التي تقول لطفلها الغاضب: «لماذا تفعل ذلك بي؟» توصل رسالة فورية للطفل أن قيمته الأساسية تتعلق فقط باحتياجات أمه. عندما لا تُشبع احتياجات الأطفال أو حتى يُعترف بها، ويعلمهم والداهم التضحية بالرغبة في التعبير عن أنفسهم، وبتفضيلاتهم، ورغباتهم لمصلحة الأبوين أو لمصلحة أفراد آخرين في الأسرة، فهذا يشبه تمامًا شعورك عندما تنظر في المرآة ولا ترى انعكاس صورتك عليها.

وعِوَضًا عن أن يشعر هذا الطِّفْل بـ«لست جَيِّدًا بالقدر الكافي» كما في الحالة السابقة، يمكن ببساطة أن يشعر بأنه خفي، وأنه قد مُسح تمامًا من الوجود. هل صادفك في حياتك من قبل من أخبرتْك بأنها قد نشأتْ على كونها أُمًّا لجميع أشقائها الأصغر سنًّا؟ أو أنها كانت تعتني بأم أو أب مريض منذ سِنٍّ مبكرة؟ قد يتشكل الكثير من ملامح هُوية هذا الشخص بناءً على كونه غير أناني ومتعاطف، ومع ذلك ستلاحظ عليه نوعًا من ضعف الحدود بينه

وبين الآخرين، وضعفًا في احترام الذات، ورغبة شديدة في إرضاء الناس، وعدم القدرة على رعاية النفس.

لا يشعر مثل هذا الشخص بوجوده في هذا العالم إلا إذا كان يخدم شخصًا آخر. قد يتحول ويصبح من النوع الذي يتقبل المهانة الشديدة والانتهاك؛ وذلك لأن رؤيته للعالم تقوم على مفهوم أساسي ألا وهو «أنا أستمد قيمتي من قدرتي على إرضاء الآخرين.» أو «أنا ذو قيمة فقط عندما أجعل الآخرين سعداء.»

تخيل بيتًا ثالثًا، حيث يعلم الوالدان طفلهما، سواءً بوعي أو بدون وعي منهما، أنه لا يستحق الحب. لا أحد يفعل ذلك بشكل مباشر بطبيعة الحال. ولكن هذه الرسالة تأتي بشكل يومي من خلال طرق صغيرة، تتجمع معًا لتصنع مفهومًا ذاتيًّا لا يرتقي إلى مستوى عالٍ. فالأب الذي يخبر طفلًا مريضًا أو خائفًا أنه سخيف وأنه لا شيء به أصلًا، يرسخ لدى الطِّفْل فكرة أنه لا يستحق الرعاية والاهتمام. قد يكون ذلك الأب نفسه نموذجًا للافتقار إلى الاهتمام، فيعلِّم أطفاله أن العاطفة ليست بالشيء المُهِمّ، وأن التعبير عنها أو تعزيزها هو نوع من الضعف والرفاهية.

سيصعب على الشخص البالغ الذي نشأ في بيئة كهذه أن يهتم بنفسه. سيكون كما تربى تمامًا. ولأن مفهومه الجوهري يخبره أنه ليس بالأهمية الكافية التي يستحق معها تحقيق رغباته، فقد يتأخر في الذهاب إلى الطبيب مثلًا، أو تراه يتبع عادات حياتية سيئة تؤثر على سلامته ومصلحته.

يمكن بهذه الطريقة للشخص الذي أُهمل في طفولته أن يستمر في إهمال نفسه في الكِبَر، للدرجة التي قد يؤذي فيها نفسه بل ويدمرها.

ويمكنك أن تتخيل على النقيض بيتًا ينغمس فيه الوالدان في حياة طفلهما بشكل زائد، إلى درجة أن الطِّفْل يصبح معتمدًا جسديًّا على ذلك. لدى الأطفال حساسية شديدة نحو الطريقة التي يراها بهم رعاتهم، ولكنهم عند نقطة معينة يصبحون في حاجة إلى تكوين مفهومهم عن ذاتهم بأنفسهم، بصرف النظر عن آراء الآخرين أو تأييدهم.

يمكن للرعاة أن يزيدوا من هذه الحساسية الشديدة تجاه التقييم الخارجي للقيم عندما يكونون غير متسقين في مديحهم، (أي لا قواعد لديهم للمديح)، أو بالتركيز على القبول الاجتماعي بشكل زائد، أو بإيذاء الأطفال بشكل واضح. فقد تُدخل الأم ابنتها في عدد لا نهائي من مسابقات الجمال، مؤكدة عليها المرة تلو المرة مدى أهمية أن يعجب الجميع بفستان الطِّفْلة، وشعرها، وسلوكها، إلخ ويقبلوه. وتجدها دومًا تسأل: «ماذا سيقول الناس لو رأوكي الآن؟» عندما تسيء الطِّفْلة التصرف.

قد يشجع هذا على إيجاد نوع من القيمة الذاتية لدى الطِّفْل، ولكنها مشروطة بالمديح الخارجي. الشخص الذي نشأ بهذه الطريقة سيسعى نحو الحصول على قبول الآخرين، أو قد يذهب كل مذهب فقط لكي يتفادى الرفض. قد يُظهر هذا الشخص لمن حوله على أن لديه احترامًا

عاليًا لذاته، طالما أن الجميع يعجب به، ولكن في اللحظة التي يتلقى فيها النقد أو يتم تجاهله، يتحطم شعوره بقيمته ويتحول إلى شظايا، وقد يصل به الأمر إلى أن يشعر بالخَوَاء وانعدام القيمة.

يؤدي هذا إلى نوع أخير من الصدمات التي لها نتائج عكسية مثل الأمثلة السابق ذكرها أعلاه: الشخص البالغ الذي أصبح يُعلي من شأنه ومن قيمته بشكل متضخم للغاية نتيجة لصدمات الطفولة. يُظهر أولئك الذين تم تشخيصهم على أنهم يعانون من أعراض الشخصية النرجسية وكافة الخصائص المعروفة لهذا الاضطراب هي: سحر الشخصية السطحي، والانغماس في النفس والتفكير في الآخرين على أنهم مجرد أشياء، أو أدوات للحصول على ما يريدون، والتلاعب بالآخرين، وتضخم الـ«الأنا»، والاهتمام الفائق بالمكانة، وبالفوز، وبأن يكون لهم سلطة على الآخرين، والافتقار إلى المشاركة الوجدانية، وفكرة أنهم كاملون، ولا يمكن أن يرتكبوا خطأ. والنرجسية اضطراب يتسم بالقلق العميق، والشعور بالخزي.

يمكن اعتبار ذلك النوع من الثقة الفائقة للحد نوعًا من الحيل الدفاعية للدفاع عن الشخصية؛ إذ ستجد النرجسي وقد بنى حول نفسه هُوية مقاومة للرَّصاص، وكاملة، ومنيعة ضد الألم لمقاومة ما يعانيه من ضعف في التنظيم العاطفي، وعدم القدرة على تحمل المحن، والخوف المطلق من مواجهة الشعور العميق بعدم القيمة.

قد تكون مسببات النرجسية معقدة، ولكن ربما يكون الانعكاس الذي يصل إلى النرجسي في المراحل المبكرة للغاية من تطور النفس، ربما يكون ملتويًا أو غير واضح. ثم يتحول هذا النوع من عدم الوضوح في فكرة المرء عن نفسه ليصبح مترسخًا في نفسه. يمكن لكل من المديح المفرط، والرعاية غير المتوقعة، والتوقعات العالية وغير الواضحة، يمكن لكل هذا أن يلعب دورًا في حياة الطِّفْل، تمامًا كما يفعل غير المدركين للعوالم الداخلية لأطفالهم والذين يقدرون فقط السطح الخارجي. يمكن أن يتسبب النقد والإيذاء في أن يرسخ في نفس الطِّفْل: «أنا أستحق فقط عندما أكون الأفضل»، ويتصرف بناءً على ذلك.

بصرف النظر عن الكيفية التي تُشكِّل بها هذه التَجَارِب والصدمات الشخص الناشئ في مرحلة الطفولة، ولكنَّ فَهْمَ أنه «يتشكل» بهذه الطريقة يلقي ضوءًا جديدًا تمامًا على سلوكه. لو أن السلوك يتكون مباشرة من خلال الطريقة التي نرى بها أنفسنا والعالم من حولنا، فإن فَهْمَنا للطريقة التي نرى بها أنفسنا (أي احترامنا لذاتنا) يمكن أن يعطينا فكرة حول السبب الذي يجعلنا نتصرف بالطريقة التي نتصرف بها.

لا تنحصر تَجَارِب الطفولة المبكرة بالطبع في الإهمال أو الإيذاء، أو الصدمات فقط. تأثير رعاتنا علينا هو مُعطًى؛ المشكلة الوحيدة هي الشكل الذي يتخذه هذا المُعطى. يمكن للأحداث الإيجابية أو حتى العادية أن تؤثر على

تطور شخصياتنا بالطريقة نفسها تمامًا كالأحداث السَّلْبِيَّة. وهناك مثال كلاسيكي على الظَّرْف العادي أو المحايد الذي يمكنه أن يكون ذا أثر طويل المدى على شخصيتنا، ألا وهو: ترتيب الطِّفْل بين إخوته.

أي طفل أنت؟

بدأ الأخصائيون النفسيون في أواخر الخمسينيات وبدايات الستينيات في نشر فكرة أن ترتيب الطِّفْل بين إخوته في الأسرة يجعله مختلفًا عن غيره بشكل يمكن توقعه. وقد بدت فكرة ترتيب الطِّفْل في الأسرة وعلاقته بشخصيته، بدت فكرة صحيحة بالنسبة للعديد من الآباء: فالطِّفْل الأول عادة ما ينضج أسرع ويتصرف بشكل أكثر مسؤولية، بينما يكون أصغر أطفال الأسرة من الأشقياء إلى حَدٍّ ما.

ولكن هل هناك أي دليل يدعم هذه النظرية؟ بالرغم من أن العديد قد يتمنون صحتها، ولكن اتضح مع الوقت أن الباحثين في حقيقة الأمر لم يتمكنوا من جمع ما يكفي لإثبات أن ترتيب الولادة يمكن أن يكون عاملًا مؤثرًا على خصائص الشخصية للإنسان البالغ. ومع ذلك، يحدث بين الحين والآخر أن تبرز فجأة دراسات لتؤكد حِسَّنَا الداخلي بأن ترتيب الميلاد يمكن أن يلعب دورًا.

لا تنحصر الفكرة فقط في أن الآباء يعاملون أطفالهم بطرق مختلفة؛ مما يتسبب في أن ينشؤوا بطرق مختلفة، ولكن أيضًا أن هناك شيئًا متأصلًا وفطريًّا في وضع

الأسرة نفسها يشجع على ظهور خصائص معينة على حساب غيرها. يواجه كل طفل بطبيعة وضعه بالنسبة لبقية الأطفال تحديات متفردة في نوعها، والتي بدورها تغرس فيه خصائص شخصية معينة؛ ومن ثم، فالشخص الذي يقول لك إنه: «طفل» الأسرة المكونة من خمسة أفراد، ربما يخبرك بشيء عن ذكائه، أو شخصيته، بل وربما عن توجهه الجنسي.

دعنا نبحث في شأن الطِّفْل الأول. الوالدان هنا هم بالضرورة حديثو عهد بالوالديَّة. يستمتع هذا الطِّفْل باهتمام مستمر ودؤوب من والديه نتيجة قلقهما المستمر من ارتكاب أي خطأ. قد يمنحاه اهتمامًا زائدًا. عصبيان إلى حَدٍّ ما. شغوفان. شديدا الاهتمام بكل تفصيلة تخص طفلهما الأول. فتكون النتيجة أن ينشأ هذا الطِّفْل حي الضمير بشكل كبير، وحذرًا، وربما محبًّا للسيطرة إلى حدٍّ ما.

يقال إن الطِّفْل الأول يتميز بالإنجاز العالي، وأنه أكثر ذكاءً بكثير من الأطفال التالين له (مما يزيد غضب الإخوة والأخوات الصِّغَار). أسلوبه الموثوق به، والمنظم يجعل نضجه سابقًا لسنه، وهو يخالط البالغين ويتفاعل معهم بشكل جيد. فقد ظل الطِّفْل الوحيد لفترة ربما كانت طويلة. ولأنه يحصل على اهتمام والديه التامِّ، وكامل طاقتهما كوالدين للمرة الأولى، عادة ما يكون هذا الطِّفْل مؤهلًا للنجاح في الحياة.

هناك تحديات بطبيعة الحال. فكل هذه المحاولات للسعي للكمال قد تعني أن يكون المولود الأول شديدًا على نفسه، ويأخذ الحياة بجدية، ولا يسامح نفسه بسهولة لو شَعَر بالفشل. أن يكون المرء دؤوبًا ومنظمًا لهو شيء عظيم، ولكن يمكن أن يعني ذلك أيضًا عدم المرونة، والحذر الزائد عن اللازم، وحب السيطرة إلى حَدٍّ ما مع الآخرين (مرة أخرى، يزيد هذا من غضب الإخوة والأخوات الأصغر).

عبء أن يكون المرء كاملًا يجعل المولود الأول يبدو في الظاهر على أنه شخص صالح، وقائم بواجبه، وعالي الإنجاز، ولكنه يصبح في الوقت نفسه عرضة للقلق ومشاكل السيطرة. لو أنك المولود الأول، أو تعرف أحدهم فستفهم ما نقول. يمكنك بسهولة تخيل مجموعة من الأطفال في المنزل، حيث يتصرف الكبير كأنه قد عين نفسه جليسًا للأطفال، فيهدد بإخبار الأم والأب لو كسر أحد الأطفال الأصغر القواعد.

هذا الشخص هو الشخص الذي أرسله أبواه إلى كافة الدروس الإضافية، وكافة أنواع التدريبات الرياضية بعد المدرسة. إنه الطِّفْل الذي اشترى له أبواه أسطوانة «موسيقى موتسارت للأطفال»، والذي ما زال لديه الطاقة لقراءة الكتب كل ليلة، ويزور المتاحف مرة كل شهر. ليس صعبًا أن تتخيل هذين الوالدين، اللذين يشعران بالرعب بقدر ما هما يشعران بالحماسة مع طفلهما الأول، وهما

يوصلان بشكل خفي لطفلهما أنهما قد قدما له الكثير جِدًّا، وأنهما ينتظران من طفلهما في المقابل إنجازًا كبيرًا. ألا يعد هذا ضغطًا كبيرًا على المرء؟

تستمر النظرية بأن يتبدد ذلك الضغط بوصول الطِّفْل الثاني للحياة؛ إذ توضع كتب تربية الأطفال المتخصصة جانبًا، ويقل حجم التَّجْرِبَة والخطأ. فلقد زادت ثقة الأبوين في قدرتهما على تنشئة طفل، فلقد فعلا ذلك بالفعل! ومن ثم، يتبعان مع الطِّفْل الثاني أسلوبًا أكثر هدوءًا وسماحًا.

تقل الجِديَّة والصَّرَامَة في التربية بشكل عَامٍّ مع الطِّفل الثاني. ويقل الانتباه أيضًا. وربما قلت الموارد المتوافرة عن ذي قبل، ويقل معها الوقت المتوافر لدى الوالدين للرعاية. كيف يكون شعور الطِّفْل الثاني حيال كل ذلك؟ تفيد النظرية بأن هذا الطِّفْل يتلقى هذا الانخفاض في الانتباه ويتجاوب معه، فيصبح شديد الوعي لحقيقة كونه ليس نجم الحفل (كما كان الحال مع المولود الأول). ففي الحقيقة هو لم يكن كذلك أبدًا، على عكس أخيه الأكبر، الذي ظل مركزَ العالم بالنسبة للأم والأب ولو لفترة على الأقل.

قد يتضح هذا في السلوك الباحث عن الاهتمام. وفي الطِّفْل الذي يسعى لإرضاء الناس؛ إذ يعرف في قرارة نفسه أن سعيه للحصول على حب والديه هو سباق لا طائل منه إلى حَدٍّ ما. وقد تكون نظرة هذا الطِّفْل لنفسه شديدة العقلانية والتواضع، فيبدو ذلك على أنه ضعف في

احترام الذات. قد يعاني هذا الطِّفْل من مشاكل في الْهُوِيَّة خاصةً في البيوت التي يتعدد فيها الأطفال. فهو ليس القائد الأكبر، كما أنه ليس الطِّفْل الأصغر الذي يحتاج إلى الاهتمام والرعاية، ولكنه في منطقة ما في الوسط، وعُرضة لأن يصبح منسيًّا.

بينما يكون للطفل الأول حرية النمو والتطور وحده ووفقًا لمعدله الخاص، نجد أن الطِّفْل الأوسط يبدأ في تعريف نفسه بناءً على علاقته بباقي الأطفال. هذا الْحِسُّ بالطبيعة الهرمية للحياة الأسرية قد يجعل منه طفلًا متمردًا قليلًا. ينتهي الحال بالأطفال الأواسط في البيوت التي يتعدد فيها الأطفال إلى تكوين روابط قوية مع بعضهم البعض. وعندما يصبحون بالغين تصبح لديهم شبكات اجتماعية قوية وصداقات جَيِّدَة. من غير الراجح بالنسبة لهم أن يتولوا دور الوالديَّة لغيرهم، ولا أن يحبوا أن يكونوا محل رعاية الآخرين واهتمامهم.

إنهم ينطلقون مع التيار، بعد أن تعلموا التسوية والتوفيق من صِغَرهم ويمكنهم أن يكونوا قنوعين للغاية. يعرفون دائمًا كيف يتفقون وينسجمون مع من حولهم. غالبًا ما يستقلون بحياتهم مبكرًا مقارنة بأشقائهم. يكون الطِّفْل الأوسط محل اهتمام الأسرة ولكن لفترة قد لا تطول حتى يحل محله في النهاية الطِّفْل الجديد. ويظل هذا القلق الكامن من بقاء احتياجاتهم غير مُشبعة مصاحبًا لهم حتى الكِبَر.

ثم يأتي الطِّفْل الأخير. تخبرنا النظرية بأن عند هذه النقطة يمارس الوالدان تربية الأطفال بنوع من الراحة والهدوء. فقد ظلوا في خنادق معركة التربية لفترة كافية لكي يتعاملوا مع الأمور بهدوء وبحيادية أكبر، فيرفعوا أيديهم قليلاً عن أطفالهم. يأتي الطِّفْل الأصغر إلى بيت يمتلئ بالفعل بالناس، بما فيهم الأبوان اللذان أصبحا ذوي خبرة، وأكبر سنًّا، وأكثر حكمة وهدوءًا. يمكن في الحقيقة لكثير من الأشقاء الأكبر سِنًّا أن يلعبوا دور الأب/ الأم البديل، بحيث يُشعرون الأشقاء الأصغر بالأمان، والاحتواء، وبأنهم محل رعاية واهتمام بشكل عَامٍّ.

والنتيجة؟ يفترض بهذا الطِّفْل أن يصبح بريئًا، وبسيطًا، ومبتهجًا. فمع شخصية منطلقة كهذه (حيث لا بد وأن يكون قد مر منذ يومه الأول بشخصيات شغوفة به في الأسرة) ومع التطمين الذاتي الذي يأتي من كونه يعرف أنه يستطيع الهرب من أي خطأ يرتكبه «وبراءة الأطفال في عينيه»، تجد أن الطِّفْل الأصغر يحتفظ بداخله بشيء من ذلك «الوليد» البريء حتى الكِبَر.

يقال: إن أصغر الأطفال سِنًّا ذوو شخصيات جذابة ساحرة، اجتماعية، وعاشقة للأضواء. يحبون لعب دور المهرج وينجذبون دائمًا لأن يكونوا على المسرح للعب أدوار على خشبته، أو للمهن الشديدة الاجتماعية حيث يقربهم دفؤهم ومحبوبيتهم من الآخرين. هناك شيء ما في كونك أصغر أطفال الأسرة يجعلك صاحب روح حُرَّة ومحبًّا

للمغامرة أكثر من أولئك البالغين والأطفال الأكبر منك سِنًّا ممن لديهم واجبات يقومون بها. لو أنك الأصغر، فقد نشأت ورأيت الآخرين يقعون في المشاكل بسبب أشياء لم تفعلها، وربما أعفيت من القيام بأعمال شاقَّة لمجرد أنك صغير السنّ.

الجانب المظلم من هذا النمط للشخصية واضح: يمكن لأصغر الأطفال أن يتلاعب قليلًا بالآخرين، وأن يقدم على مخاطرات لا لزوم لها، أو يتصرف بشكل محب لذاته أو بطرق غير مسؤولة. ربما يكون مفتقرًا للتهذيب الذاتي، ويشعر في قرارة ذاته أنه لا سبيل أمامه لأن يكون حقيقيًّا. فهو عندما يصل إلى الدنيا يكون والداه قد رَبَّيَا بالفعل أطفالًا آخرين، وربما يكون من الصعب عليه إبهار الأبوين أو جعلهما أكثر اندماجًا معه.

مرة أخرى، يجدر بنا أن نتذكر أن ترتيب المولود هو ببساطة واحد من عوامل كثيرة تؤثر على شخصياتنا. ربما كان هناك شيء من الحقيقة في نظرية ترتيب المولود، ولكن الناس كائنات معقدة، ونادرًا ما سيكون لترتيب المولود وحده ذلك الحجم من التأثير على شخصية إنسانٍ ما.

الخلاصة:

* نحن جميعًا نتاج بيئاتنا، ويتضح هذا بدقة عندما نفكر في الطريقة التي تربينا بها على وجه الخصوص. فهذه هي الفترة التي نتعزز فيها قيمنا وآراؤنا تجاه العالم، على الأقل

بشكل لا شعوري. إنها الفترة التي نعرف فيها كيف يشعر العالم تجاهنا، وكيف نشعر نحن حياله بالتبعية. تحفر هذه الانطباعات بعمق داخلنا، وتؤثر على تصرفاتنا اليومية حتى إلى مراحل متأخرة من الكِبَر. النقطة هنا ليست أن تكون لنا رؤية جَبْرِيَّة أو قَدَرِيَّة حول الأشياء التي لا يمكن أن تتغير، بل في استخدام هذه المعلومات لتحليل الناس بشكل أفضل.

* ينعكس شعورنا تجاه العلاقات والصداقات المقربة بشدة على ما نسميه بأشكال الارتباط. فهذه هي تقديراتنا اللاشُعُورِيَّة لرعاتنا الأولين عندما كنا في طور النمو. فأيًّا كان الإحساس الذي جعلونا نُحس به من الأمان، أو القلق، أو الانفصال، أو السلامة، في النهاية هي مشاعر تظل باقية معنا. إنها تعلمنا كيف يجب أن نأخذ الآخرين بعين الاعتبار. هناك أربعة أشكال للارتباط: الآمن، والقلق-المنشغل، والرافض-الاجتنابي، والمتخوف-الاجتنابي.

* الطريقة التالية التي تؤثر تربيتنا بها علينا هي من خلال احترام الذات والقدرة الذاتية. يوجد عدد لا نهائي تقريبًا من الزوايا التي يمكننا من خلالها فهم هذا الأمر. ولكن الفكرة العَامَّة هي أنه أيًّا كانت البيئة التي ينشأ فيها الطِّفْل، فإنها تظل موجودة بإصرار في حياته حتى الكِبَر كمجموعة من المعتقدات والتوقعات. وهذا يتضمن بشدة الأحكام والنقد (أو المديح) التي كالها لنا رعاتنا. قد يكون لهذا

آثارٌ صحية أو آثارٌ سامَّة. أما بالنسبة لغرضنا نحن الأساسي (في هذا الكتّاب)، فهي مجرد معلومات نقرأ من خلالها الناس، ونخمن عن طريقها خصائص شخصياتهم.

* هناك نظرية موجودة باستمرار في عالم علم النفس التنموي تسمى نظرية ترتيب المولود. هي ليست من قبيل القصص والنوادر، ولكنها أيضًا ليست نظرية قاطعة لتطور الشخصية. هي ببساطة تفيد بأن لدى كل من الطِّفل الأول والطِّفل الثاني والطِّفْل الثالث خصائص مميزة لكل منهم، والتي تنبع من تعايشهم مع ديناميكيات الأسرة الجديدة والمختلفة مع الرعاة. فالطِّفْل الأول يحمل هم توقعات والديه، والطِّفْل الثاني هو بشكل عام عُرْضَة للسعي لجذب الانتباه، والطِّفْل الثالث حر في التجول والشَّطْح في أي مكان يُحبه.

---

(24) الوالدية: المقصود بها كل الأفعال المتعلقة بما يقدمه الوالدان للأبناء أثناء التربية؛ سواء الأب والأم معًا، أو كلٌّ منهما على حدة.

ملخص إرشادي

قبل الوصول إلى تلخيص عام للكتاب ككل، سأكون ممتنًّا للغاية، وسأقدِّر لك لو أنك أخذت حوالي ٣٠ ثانية لتترك لي رأيك في الكتاب على موقع أمازون. فرأي القراء في الكتب له أهمية ضخمة بالنسبة للمؤلفين.

على أي حال، كلما زاد عدد آراء القراء، زادت قدرتي على الاستمرار في حُبي الأول: ألا وهو الكتابة. لو شَعَرْتَ بأي شعور تجاه هذا الكتاب، فرجاءً أن تترك رأيك لتُعْلِمَني بأنني على الطريق الصحيح.

الفصل الأول: تحليل الأشخاص

* كان السعي وراء تحليل شخصيات البشر لاكتشاف شخصيتهم وهويتهم موضوعًا مُلحًّا منذ وُجِدْنَا كمخلوقات واعية. فأن نفهم أنفسنا معناه أن نتخذ قرارات أفضل. وأن نفهم الآخرين معناه أن نستفيد بالشكل الأمثل من التفاعل معهم أيًّا كان مقصدنا من هذا التفاعل. وقد بدأت دراسة هذا المجال -مثله مثل الكثير من المجالات الأخرى- في اليونان القديمة من خلال نظرية الأخلاط -حيث يوجد في الجسد أربعة سوائل منفصلة بِكَمِّيَات مختلفة مما يُنتِجُ شخصيات مختلفة، وأربعة أمزجة محددة.

* وضع سيجموند فرويد بعد مئات الأعوام واحدة من أكثر النظريات الأصيلة حول الشخصية. وهذا ما عرف باسم النموذج الهيكلي، وهو ما تعرفه أنت من خلال

مكوناته الثلاثة: الـ«هُو»، والـ«أنا»، والـ«أنا العليا». وكما هي الحال في الأخلاط، فإن هذه المكونات الثلاثة عملت معًا بمختلف كِمِّيَاتها لتكوِّن شخصية متفردة. الـ«الهُو» هي الجزء الساعي للمتعة، والـ«الأنا» هي الوسيط، بينما الـ«الأنا العليا» هي الضمير.

* كما أن هناك أسسًا بيولوجية قوية لوجود الاختلافات في الشخصية، والْهُوِيَّة، والخصائص التي يمكننا تحليلها في الآخرين. بدايةً، كَوَّنَتْ كل من الخصائص الخاصة بالجنس الواحد وتلك الخنثوية نقطة الانطلاق لِتَكَوُّن شخصياتنا العصرية بشكلها الْحَالِيّ بدرجة كبيرة. ثانيًا، هناك اختلافات فعلية سواء بيولوجية أو جسمانية بين أولئك الذين أحرزوا نتائج مختلفة في اختبار «الخمسة الكبار» لخصائص الشخصية.

* ما أهمية كل ذلك؟ في الحقيقة هناك الكثير والكثير من الأسباب التي تجعلنا بحاجة لِفَهْم الناس من حولنا بشكل أفضل وأسرع. وإذا لم تعرف أنت نفسك من أين جئت، وأين أنت الآن، فكيف يمكن لك أن تعرف إلى أين ستذهب فيما بعد؟

الفصل الثاني: اختبر شخصيتك

* بدأنا رحلتنا في تحليل الشخصيات كأخصائي نفسي من خلال أولًا إلقاء نظرة على اختبارات الشخصية المتنوعة، ورؤية ما الذي يمكننا الخروج به منها. ثم اتضح لنا بشكل

ما أنه بالرغم من أنه يصعب القول: إنها مقاييس محددة وقاطعة، أو فئات من الناس. إنما هي على أغلب تقدير تعطينا فكرة عن مختلف المقاييس ووجهات النظر التي يمكن لنا من خلالها أن نرى الناس بشكل مختلف.

* الخصائص الخمس الكبار للشخصية هي واحدة من أولى المحاولات لتصنيف الناس بناءً على خصائص محددة في الإنسان، وليس ككل متكامل. يمكنك أن تتذكر الخصائص بسهولة من خلال الاختصار الإنجليزي OCEAN: الحرف O يرمز للانفتاحية لِلتَّجْرِبَة (تجربة الأشياء الجديدة)، الحرف C يرمز إلى وعي الضمير (أن يكون واعيًا حذرًا)، الحرف E يرمز إلى الاجتماعية (استمداد الطاقة من الآخرين ومن المواقف)، الحرف A يرمز إلى التآلفية (أن يكون دافئًا ومتعاطفًا)، وأخيرًا الحرف N يرمز إلى العُصَابِيَّة (أن يكون قلقًا ومشدودًا بقوة).

* يأتي بعدها مؤشر مايرز-بريجز لأنماط الشخصية. وبالرغم من كونه مفيدًا كدليل استرشادي، ولكنه في بعض الأحيان يعاني من معاملة الناس له على أنه نوع من قراءة الطَّالع، وأنه يقرأ في شخصيتهم ما يودون هم أن يروه في أنفسهم. يعمل مؤشر مايرز-بريجز لأنماط الشخصية بناءً على أربع صفات متناقضة، ومدى انطباق كل صفة من هؤلاء على الشخص من عدمها. الخصائص بشكل عام هي: الاجتماعي في مقابل الانطوائي (توجهك العام تجاه

الآخرين)، والْحَدْسِيُّ في مقابل الْحِسِّيّ (كيف تدرك المعلومات؟)، والعقلاني في مقابل العاطفي (كيف تعالج المعلومات؟)، والمرن في مقابل الصارم (كيف تطبق المعلومات؟). وهذا ما ينتج عنه ١٦ نمطَ شخصية.

* يوجد بطبيعة الحال لمؤشر مايرز-بريّجز بعض العيوب، من ضمنها استخدام التنميط، أو القولبة في تصنيف الناس. والافتقار إلى الاتساق في حال اختلفت نتائج الناس بناءً على أمزجتهم الحالية وظروفهم.

* أما بالنسبة لمقياس كيرسي للأمزجة فهو طريقة لتنظيم المعلومات المستقاة نفسها من مؤشر مايرز-بريجز لأنماط الشخصية. وهنا يوجد أربعة أمزجة متمايزة، بحيث إن كل مزاج له نوعان من الأدوار عِوَضًا عن ١٦ نمطًا للشخصية. والأمزجة الأربعة هم: الْوَصِيُّ، والصانع الماهر، والمثالي، والمتعقل. قَدَّرَ مقياس كيرسي للأمزجة أن ما يقرب من ٨٠٪ من السكان (في الولايات المتحدة الأمريكية) يصنفون ضمن المزاجين الأولين (الْوَصِيّ والصانع الماهر).

* وأخيرًا نأتي لمقياس إينياجرام، وآخر اختبار للشخصية قمنا بتغطيته في هذا الفصل. وهو يتألف من تسعة أنماط عَامَّة للشخصية وهم: الإصلاحي، والمساعد، والمنجز، والفرداني، والمحقق، والمخلص، والمتحمس، والمتحدي، وصانع السلام. ويتألف كل نمط من هؤلاء من مجموعة محددة من الخصائص. وهو بهذا الشكل يشبه مقياس

كيرسي للأمزجة إلى حَدٍّ كبير في فكرته وطريقة عمله.

الفصل الثالث: افتح عينيك

* لقد وصلنا لِصُلْب الموضوع، وهو كيف يمكن أن نقرأ الناس ونحلل شخصياتهم فقط من خلال النظر والملاحظة؟ قمنا بتغطية جانبين رئيسيين: التعبيرات الوجهية، ولُغَة الجسد. من المُهِمّ أن تلاحظ أنه بالرغم من أن العديد من الجوانب قد تم إثباتها علميًّا (والتي لها أصول فسيولوجية)، ولكننا لا نستطيع القول بأن الملاحظات البسيطة محصنة ضد الخطأ؛ إذ لا يمكنها أن تكون قاطعة؛ وذلك لأن هناك الكثير جِدًّا من العوامل الخارجية التي يجب أخذها في الحسبان. ولكن الأفضل لنا أن نفهم ما هي الأشياء النموذجية التي يجب أن نبحث عنها وما الذي يمكن أن نخرج به منها.

* استخدمنا نوعين من التعبيرات الوجهية: التعبيرات الدقيقة، والكبرى. التعبيرات الكبرى أكبر في حجمها وحَيِّزها، وأبطأ وأكثر وضوحًا. كما يمكن تزييفها بشكل متكرر، ويمكن للشخص تصنعها بإرادته. أما التعبيرات الدقيقة فهي عكس كل ما سبق: سريعة بشكل مدهش، تقريبًا غير قابلة للإدراك أو الملاحظة، ولا شُعُورِيَّة. حدد الأخصائي النفسي بول إيكمان مجموعة كاملة من التعبيرات الدقيقة لكل تعبير عاطفي من الستة تعبيرات الأساسية، كما حدد على وجه الخصوص التعبيرات الدقيقة التي تشير إلى الْعَصَبِيَّة أو الكذب أو الخداع.

* لُغَة الجسد لها نطاق أوسع بكثير من التفسيرات المحتملة. ولكن عمومًا، الجسد المسترخي يتمدد في حَيِّز أكبر، بينما الجسد القلق ينكمش ويتمنى لو أنه أخفى نفسه ليرتاح. هناك الكثير جِدًّا من النقاط الدقيقة في هذا الموضوع، ولكنها أكبر من أن تدرج في نقطة واحدة. فقط تذكر أن الطريقة الوحيدة الحقيقية لتحليل لُغَة الجسد هي أن تعرف أولًا الكيفية التي يكون عليها الشخص الذي تحلله في ظروفه العادية.

الفصل الرابع: الإشارات العاطفية

* تحدثنا عن القيم والنوايا العقلانية التي لدى الناس. يركز هذا الفصل على الإشارات العاطفية التي يمكن أن نستخدمها لتحليل الشخصيات، وعندما نضعها مع بعضها البعض يكون بإمكاننا أن نتوقع كلًّا من الحالات العقلانية والعاطفية بشكل أفضل ونفهمها.

* يبدأ الْفَهْم الصحيح لعواطف الناس بِفَهْم عواطفك أنت أولًا. وهذا يأتي في شكل ذكاء عاطفي، ويتكون مفهوم دانيال جولمان للذكاء العاطفي من الوعي الذاتي (بِمَ أشعر ولماذا؟)، والإدارة الذاتية (كيف يمكنني التعبير عن عواطفي بشكل آمن والتعلم منها؟)، والتحفيز الذاتي (ما الذي يشعرني بالسعادة وكيف يمكن لي أن أحققها؟)، وأخيرًا الوعي الاجتماعي (ما الذي يشعر به الآخرون ولماذا؟). تبدأ العملية بأسرها من عندك أنت، من فَهْمك

لنفسك ثم إدراك أن كل شخص آخر لديه القدر نفسه من الأفكار اللاشُعُورِيَّة والخفية التي تُمْلِي عليه عواطفه وأفعاله. إنها طريقة في التفكير تحتاج إلى التدريب، وهي تسمح لك بالخروج بكم معتبر من المعلومات من مجرد تفاعل أو تعامل بسيط بين الأشخاص.

* وبالمثل، يجب علينا أن نتعلم كيف نفهم إشارات النَّصِّ الكامن بشكل أفضل. وهذا يرتبط بالوعي الاجتماعي للذكاء العاطفي. يجب علينا أن ندرك أن معظم التواصل مُقَنَّع، ومع ذلك فإن معظمنا يتجاوب فقط مع التواصل السَّافِر، وهذا يعني أننا عادة ما نغفل عن المعنى الحقيقي لكلمات الناس من حولنا وأفعالهم. وأسهل طريقة لتبني هذه المنهجية في التفكير بالتحديد هي أن نسأل: لماذا قالوا ذلك؟ بِمَ يشعرون؟ وما معنى ذلك؟

الفصل الخامس: فقط اسأل

* لا يمكن فصل الخصائص الخاصة بتحليل الآخرين والوعي الذاتي عن بعضهما، والعلم بأحدهما يؤدي إلى العلم بالآخر. يركز هذا الفصل على الطرق التي يمكن من خلالها الحصول على معلومات قَيِّمَة من الآخرين من خلال الأسئلة. الجدير بالملاحظة أن هذه الأسئلة، بشكل ما، غير مباشرة، كما أنها تدور حول السلوكيات والأفعال، وليس حول النوايا أو الأفكار. فالأفكار يسهل إفسادها للغاية، كما أنها ببساطة، لا تمثل ما تشعر به بالضبط. عندما تتمكن من معرفة السلوكيات والأفعال، سيمكنك حينها أن تعمل بناءً

على معلومات ملموسة وقوية وتحلل بناءً على أساس واقعي.

* قد يكون أفضل سبيل في بعض الأحيان لمعرفة أنفسنا هو أن نسأل ما يبدو أنها أسئلة بريئة، ثم نقرأ ما بين السُّطُور. يمكن أن تكون الطريقة التي نجيب بها على هذا النوع من الأسئلة أكثر أمانة ودلالة من أن نحاول عن عمد أن نعرف شخصيتك وهويتك. وهذه هي بداية تعلمنا كيفية تحليل المعلومات التي نحصل عليها من الآخرين، والحفر عميقًا تحت السطح للعثور على التفسيرات المحتمَلَة.

* يمكننا أيضًا الحصول على المعلومات من خلال نوعين من القصص؛ وذلك إلى جانب بعض الأسئلة التي تجبر الناس على إجابتها حول قيمهم، ولكن بمصطلحات أخرى. كلما سمعنا الحوار الداخلي للشخص، اكتسبنا رؤية أفضل عن حقيقته. والطريقة الأولى لفعل ذلك هي من خلال تدريب القصص السبع، والذي يتطلب منك السؤال عن الإنجازات السبعة الأعظم للشخص، وكتابة القصص المتعلقة بتلك الانتصارات. وما سيظهر من القصة سيخبرك بالمزيد عن ماهيتهم، وعن الأشياء التي يقدرونها ويعتبرونها قيِّمَة.

* الطريقة الثانية لاكتشاف نفسك هي من خلال اختبار الشخصية لكارل يونج، والذي يتكون من أربعة أسئلة: ذكر اسم لون، وذكر اسم حيوان، وذكر اسم جسم من الماء، والتفكير في غرفة بيضاء. تخبرك الصفات المتتالية التي يستخدمها الناس في وصف كل إجابة من هذه الإجابات

عن شيء محدد عن شخصيتهم التي يمكن أن تكون لا شُعُورِيَّة.

الفصل السادس: عامل التحفيز

* تحدثنا عن تحليل السلوك وتوقعه بناءً على عواطف الأشخاص وقيمهم. ولكن ماذا عن المحفزات؟ اتضح أن هناك القليل من النماذج الواضحة والكونية أو المشتركة عالميًا إلى حَدٍّ كبير من المحفزات التي يمكنها أن تعطينا إطارًا مفيدًا نفهم الناس من خلاله. إذا استطعتَ تحديد محفزات الشخص بدقة، يمكنك أن ترى كيف أن كل شيء سوف يعيدك إلى هذه المحفزات سواء بشكل مباشر أو غير مباشر.

* أي مناقشة حول المحفزات لا بد أن تبدأ بمبدأ المتعة، والذي ينص على أننا نتحرك تجاه المتعة ونبتعد عن الألم. لو أنك فكرت فيها، ستجد أنه حاضر بشكل قوي للغاية في حياتنا اليومية، وعلى مختلف المستويات؛ وهذا ما يجعل الناس أسهل في فهمهم. ما هي المتعة التي يسعى الناس وراءها؟ وما هو الألم الذي يحاولون تجنبه؟ ابحث عن ذلك وستجده بشكل أو بآخر.

* انتقلنا فيما بعد لهرم الاحتياجات، والذي يبين أننا جميعًا نسعى نحو تحقيق مختلف أنواع الحاجات في مختلف المراحل من حياتنا. عندما تستطيع أن تلاحظ المستوى الذي يوجد فيه الآخرون، سيمكنك أن تفهم ما الذي

يسعون إليه؟ وما الذي يحفزهم؟ مستويات الهرم كالتالي: الإشباع الجسدي، والسلامة، والحب، والانتماء، واحترام الذات، وتحقيق الذات. يعمل كل من هذا النموذج بالطبع والنموذج التالي بناءً على مبدأ المتعة.

* نموذج دافيد ماكليلاند للمحفزات له ثلاثة أوجه فقط (مع أنها أشمل من هرم مازلو للاحتياجات): الاندماج (أي التفاعل الاجتماعي والانتماء)، والسُّلْطَة، والإنجاز. وبالمثل، يمكنك أن تستشف ما الذي يحفز الناس من خلال أفعالهم بشكل أسهل نِسْبِيًّا.

* وأخيرًا، وصلنا للدفاع عن الـ«أنا». هذا هو واحد من أقوى محفزاتنا، ولكنها في الأغلب لا شُعُورِيَّة. وللتوضيح ببساطة: نحن نتصرف بشكل ما لحماية الـ«أنا» لدينا من أي شيء يمكنه أن يجعلنا نشعر بأننا نفسيًّا «أقل» من غيرنا. وهذا الأمر من القوة إلى الدرجة التي يجعلنا نلوي الحقائق، ونكذب على أنفسنا وعلى الآخرين -وكل ذلك خارج حدود إدراكنا الواعي. الحيل الدفاعية هي الطرق التي نتجنب بها المسؤولية والمشاعر السَّلْبِيَّة، وهي تتضمن: الإنْكَار، والتَّبرِير، والإسْقَاط، والتَّسَامِي، والنُّكُوص، والإِزَاحَة، والْقَمْع، والتَّكْوِين الْعَكْسِيّ، وهذا على سبيل المثال لا الحصر. عندما تعرف أن الـ«الأنا» حاضرة وفاعلة، ستجد أنها عادة ما تكون في المقدمة، وأنها مهيمنة على المحفزات الأخرى كافّةً.

الفصل السابع: آثار الماضي

* نحن جميعًا نتاج بيئاتنا، ويتضح هذا بدقة عندما نفكر في الطريقة التي تَرَبَّيْنَا بها على وجه الخُصوص. فهذه هي الفترة التي نتعزز فيها قيمنا وآراؤنا تجاه العالم، على الأقل بشكل لا شُعُورِيّ. إنها الفترة التي نعرف فيها كيف يشعر العالم تجاهنا، وكيف نشعر نحن حياله بالتبعية؟ تحفر هذه الانطباعات بعمق داخلنا وتؤثر على تصرفاتنا اليومية حتى إلى مراحل متأخرة من الكِبَر. النقطة هنا ليست أن تكون لنا رؤية جَبْرِيّة أو قَدَرِيَّة حول الأشياء التي لا يمكن أن تتغير، بل في استخدام هذه المعلومات لتحليل الناس بشكل أفضل.

* ينعكس شعورنا تجاه العلاقات والصداقات المقربة بشدة على ما نسميه بأشكال الارتباط. فهذه هي تقديراتنا اللاشُعُورِيَّة لرعاتنا الأولين عندما كنا في طَوْر النمو. فأيًّا كان الإحساس الذي جعلونا نُحِسُّ به من الأمان، أو القلق، أو الانفصال، أو السلامة، في النهاية هي مشاعر تظل باقية معنا. إنها تعلمنا كيف يجب أن نأخذ الآخرين بعين الاعتبار. هناك أربعة أشكال للارتباط: الآمن، والقلق-المنشغل، والرافض-الاجتنابي، والمتخوف-الاجتنابي.

* الطريقة التالية التي تؤثر تربيتنا بها علينا هي من خلال احترام الذات، والقدرة الذاتية. يوجد عدد لا نهائي تقريبًا من الزوايا التي يمكننا من خلالها فَهْم هذا الأمر. ولكن الفكرة العَامَّة هي أنه أيًّا كانت البيئة التي ينشأ فيها الطِّفْل،

فإنها تظل موجودة بإصرار في حياته حتى الكِبَر كمجموعة من المعتقدات والتوقعات. وهذا يتضمن بشدة الأحكام والنقد (أو المديح) التي كالها لنا رعاتنا. قد يكون لهذا آثارٌ صحية أو آثارٌ سَامَّة. أما بالنسبة لغرضنا نحن الأساسي (في هذا الكتاب)، فهي مجرد معلومات نقرأ من خلالها الناس، ونُخَمِّن عن طريقها خصائص شخصياتهم.

هناك نظرية موجودة باستمرار في عالم علم النفس التنمويّ تسمى نظرية ترتيب المولود. هي ليست من قبيل القصص والنوادر، ولكنها أيضًا ليست نظرية قاطعة لتطور الشخصية. هي ببساطة تفيد بأن لدى كل من الطِّفْل الأول، والطِّفْل الثاني، والطِّفْل الثالث خصائص مميزة لكل منهم، والتي تنبع من تعايشهم مع ديناميكيات الأسرة الجديدة والمختلفة مع الرعاة. فالطِّفْل الأول يحمل هم توقعات والديه، والطِّفْل الثاني هو بشكل عام عُرْضَة للسعي لجذب الانتباه، والطِّفْل الثالث حُرٌّ في التجول والشَّطْح في أي مكان يُحِبُّه.

فكـر كأنــك طبيب نفسي

ما الذي يجعلك أنت كما أنت؟ وما الذي يجعل الآخرين كما هم؟ سؤال شديد التعقيد وحل شديد البساطة!

اكتشف من خلال الكتاب:

- 9 أنماط محدَّدة يمكنك من خلالها تصنيف الشخصية التي تتعامل معها.
- 5 خصائص يمكنك على أساسها فهم نفسك وتحليل الناس من حولك.
- 5 مراحل لتحديد المحفِّزات التي تدفع البشر لفعل أي شيء.

في هذا الكتاب:

- تعرَّف على الأسئلة التي تجعلك خبيرًا في الشخصيات.
- تعلم فكّ شفرات الكلام العادي، وحلّل الناس بأسرع طريقة ممكنة.
- تعرَّف على عنصر مهم للكشف عن الكذب والخديعة في الحوار.
- تعلم طرق تقييم الشخصية وتحليل الإجابات عن الأسئلة البسيطة.
- اقرأ مشاعر الناس وتعلَّم علوم لغة الجسد ودراسة تعابير الوجه.

إن فهم الآخرين هو فرصة لفهم نفسك..

تحليل الشخصيات ليس سوى مهارة يمكن اكتسابها بسهولة؛ فقط من خلال الملاحظة والتركيز واتباع بعض الأنماط التي يتبعها الطبيب النفسي في فهم مرضاه؛ وذلك باستخلاص استنتاجات حقيقية حول مشاعر الناس، وتجاربهم وأمزجتهم بشكل عام.

بقلم الكاتب الأكثر مبيعًا عالميًّا، تعرف على أساليب التعامل مع الآخرين وأساليب فهم وتحليل تصرفاتهم؛ حتى تتخلص من التشوُّش الذي يصاحب أي حوار مع شخصية جديدة.



باتريك كينغ

من أشهر الكتَّاب والمدرِّبين في فنّ المُحادثة وفنّ التواصُل في سان فرانسيسكو. وتُعَدّ كُتبه مِن أكثر الكُتب مبيعًا على أمازون. صدر له عن دار دوّن عدد كبير من الكتب التي حظيت بإعجاب القرّاء وتصدَّرت قوائم الأكثر مبيعًا، منها: توقف عن إرضاء الآخرين، تحدث أمام الجميع بجاذبية، واقرأ الناس كأنهم كتاب، وفن التأثير في الآخرين.

تصميم الغلاف: كريم آدم


9 789778 063295 >

دوّن